الكتاب الأكثر مبيعا على مستوى العالم

"هذا الكتاب يجعلك مليونيرا"
من موقعي BIRMINGHAM POST AND MAIL الإخباريين






# إنجح

# من أجل نفسك

## حرر قدراتك الكاملة من أجل الوصول للنجاح والسعادة

ريتشارد دينى

مؤلف كتاب "البيع للفوز" الذى حقق أعلى مبيعات على مستوى العالم



# انجح
# من أجل نفسك

## حرر قدراتك الكامنة من أجل
## الوصول للنجاح والسعادة

ريتشارد دينى



## كلمات ثناء ومديح موجهة إلى ريتشارد دينى من بعض الأشخاص العاديين - الذين ساعدهم برسالته الموجودة فى الكتاب

"لقد انتهيت من قراءة كتاب ريتشارد دينى لتوى،
ولا أجد سوى كلمة واحدة لأصفه بها -
عبقـرى!".

**"مارجريت جونز" - مقاطعة فايف، اسكتلندا**

"أشكرك على هذا الكتاب، الذى وجدته
مذهلا ومحفزا بالفعل".

**نيكولا فوكنر - مجلة إكزاكتيف بى إيه - تشيلمسفورد**

"أولا - شكرا لك على تأليف هذا الكتاب.
ثانيا - شكرا لك على النصائح المنطقية والطيبة الموجودة فيه؛
لقد نفذت العديد منها، لذا يمكننى أن أقول
وبصراحة إنها حقا مثمرة".

**كارولين سيمبسون - سكرتيرة فى المجال الطبى - لندن**

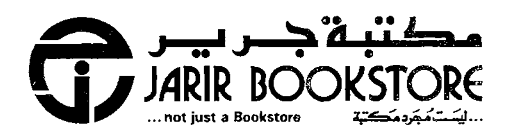
"بعدما قرأت هذا الكتاب بالأمس، استيقظت اليوم وقفزت من السرير ورأسى ملىء بالأفكار وأشعر باللهفة للمضى قدما. إننى لا أكاد أطيق صبرا على أن أطبق كل ما جاء فى الكتاب، أشكرك بشدة".

**جين فوجرتى - مقاطعةويلشاير**

"لقد غير هذا الكتاب حياتى. بعد تجربة طلاق مريرة، وخسارة منزلى وأطفالى، وضياع أموالى، قرأت هذا الكتاب وطبقت النصائح التى وردت فيه. والآن تزوجت مرة أخرى وأصبح لدىّ منزل جديد كبير مع رهن عقارى بسيط وراتب يبلغ ٨٠٠٠٠ جنيه استرلينى.
إن نصائحك قد آتت حقا ثمارها".

**كيفن يانج - ليدس**

# انجح
# من أجل نفسك




**للتعرف على فروعنا في**

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**





**إعادة طبع الطبعة الثانية ٢٠١١**





**المملكة العربية السعودية** ص.ب.٣١٩٦ الرياض١١٤٧١ - تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+ - فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١ ٩٦٦+

3RD EDITION

# Succeed for yourself

## unlock your potential for success and happiness

RICHARD DENNY



# المحتويات

# نبذة عن المؤلف

ريتشارد دينى رجل أعمال ناجح جدًّا، ورئيس مجلس إدارة مجموعة ريتشارد دينى، ومؤلف كتب حققت أعلى المبيعات مثل: *"البيع للفوز"* ، *"التحفيز للفوز"* ، *"التواصل للفوز"* ، صدرت عن دار جرير للطبع والنشر.

على مدار أكثر من ٢٥ عاما، كان دينى يشارك العالم بأفكاره عن النجاح والإنجاز، وهو متحدث ومحاضر شهير فى مجال التحفيز. لقد ساعد دينى - بالمعنى الحرفى للكلمة - آلاف الأشخاص على تحقيق النجاح.

دينى متزوج ولديه أربعة أطفال، وهو يعيش فى جلوسيسترشاير بالمملكة المتحدة.

# تصدير

تم تأليف هذا الكتاب من أجل كل من يريد تحقيق النجاح فى حياته - ويجب أن تكون أنت هذا الشخص.

إن أية فكرة أو اقتراح أطلعك عليه فى هذا الكتاب قائم على تجربتى الشخصية، ويمكننى أن أؤكد لك أن النصائح العملية التى أقدمها تجدى نفعا بالفعل.

إننى أقدم لك ضمانتى الشخصية بأن المبادئ التى أتحدث عنها حققت النجاح والسعادة لى ولأسرتى ولعدد كبير من الناس والذين أسعدنى الحظ بمقابلتهم.

والآن أنا أرغب فى أن تحقق أنت أيضا ما حققناه، لذا طبق ما ستقرؤه فى هذا الكتاب، وستتمكن من تحرير قدراتك الكامنة للوصول إلى النجاح والسعادة.

# المقدمة

إن النجاح واحد من أصعب المفاهيم التى يمكن تعريفها: فهو يعنى أشياء مختلفة للأشخاص المختلفين. ومهما كان معنى هذا المفهوم بالنسبة لك، سيشرح هذا الكتاب كيف يمكنك تحقيق أهم رغباتك لتصل إلى النجاح من منظورك أنت.

ومن المؤسف أنه تم تزييف معنى النجاح عن طريق وسائل الإعلام وتعطشها الدائم إلى الضجة والبريق، ولقد تمت تهيئتنا جميعا لكى نعتقد أن النجاح مرتبط تمامًا بالمال؛ فامتلاك الملايين وزخارف ما يسمونه نجاحا - سيارات الرولزرويس والطائرات وجزر فى الجنة لقضاء الإجازات - كلها تعد شكلا سائدا من المبادئ التى يدور حولها النجاح.

علاوة على هذا، فالنجاح - من منظور وسائل الإعلام - مقصور على هؤلاء الذين يصلون إلى القمة فى الرياضة التى يختارونها، أو على الأفراد الذين يحصلون على القوة والنفوذ فى السياسة أو الصناعة أو التجارة. أما الوالدان اللذان يربيان أبناءهما فى بيئة سعيدة وآمنة، أو المديرون الذين يطورون من أداء موظفيهم ليحققوا إنجازات عظيمة، فغالبا ما يتم تجاهلهم.

# ما النجاح؟

قد يعنى النجاح لشخص ما الحصول على الوجبة التالية، أما بالنسبة لآخر فهو يعنى وظيفة آمنة، أما لغيرهما فالنجاح هو التحرر من القلق. والنجاح بصفة عامة، وبالنسبة لغالبيتنا، هو الوصول إلى أهدافنا وتحقيقها، والعيش فى حالة من السعادة مع الحصول على احترام من حولنا. لذا يجب أن تكون أنت القاضى والمحلفين عندما يتعلق الأمر بمعنى النجاح بالنسبة لك.

والنجاح بالنسبة لشخص ما قد يكون مختلفا بشكل كلى عن معناه بالنسبة لآخر، وقد اتضحت لى هذه النقطة تمامًا بالمثال التالى، على الرغم من كونه مثالا محزنا:

كان "نيكولاس دارفاس" - البالغ من العمر ٦٠ عاما - فردا من ثنائى يرقصان معًا، وحققا نجاحا عالميا. كدس "دارفاس" ثروة شخصية تخطت المليون إسترلينى؛ ثم استثمر ماله بذكاء فى سوق الأسهم الأمريكى فجمع مليونا آخر. بعد ذلك ألف كتابا بعنوان *How to make a Million on the Stock Exchange* (كيف تجمع مليون جنيه من سوق الأسهم)؛ وهو ما أضاف عدة ملايين أخرى إلى ثروته المتزايدة.

عندما قابلته كان عزبًا، ويتنقل للعيش ما بين فندق دورشيستر فى لندن وفندق جورج فى باريس، ووالدورف فى نيويورك. لقد وجدته يشعر بالمرارة والحزن، كما أنه وحيد بشكل مأساوى. وعندما أشرت إلى ثروته الضخمة وتحقيقه لما يسمونه بـ"النجاح" فى عصرنا الحالى وتناقض هذا مع شعوره بالحزن؛ أشار إلى أنه مقارنة بـ"بيل جيتس" والإخوة "باركلى" وسلطان بروناى ودوق "وستمينيستر" فهو ليس ناجحا؛ فقيمته لا تساوى سوى مبلغ زهيد مقارنة بقيمة هؤلاء، والتى تقدر ببلايين الدولارات. قد يبدو هذا المثال سلبيا، لكننى ألجأ إليه لأنه كان ذا عون كبير وأرشدنى للوصول إلى مدى اختلاف اعتقاد الناس وفهمهم للنجاح.

## كيف يمكن لهذا الكتاب مساعدتك؟

تتقـدم الأفكار فى هذا الكتاب بشكل منطقـى، لكن مع ذلك تم تصميم الكتاب بشـكل يمكنـك معـه أن تنهل مـن معلوماته - بشـكل غير مرتب - مـا تجد أنه يتماشى معك بشكل شخصى.

أنـا لا أعتـذر عن وجود العديد من الأفـكار والمفاهيم غير الجديدة فى هذا الكتاب؛ فهـذه الأفكار والمفاهيم هـى المبادئ العظيمة للنجـاح. وخلال رحلتى للوصـول إلى فهـم أكـبر لمبـدأ الإنجـاز الإنسانى، تعلمـت الكثير مـن القراءة والاستماع لأشخاص أكثر منـى حكمة ونجاحا. ولقد لجأت بشكل شخصى إلى تطبيـق أفكار ومفاهيم مـن نظام "انجح من أجل نفسـك"، ثم كنت محظوظا بشـكل كاف لأدرسـه وأشـارك فيه أناسًـا آخرين حققوا هم أيضـا قدرا كبيرا مـن النجاح والثروة. وتعدد القصصـ وتماثلها فى هذا الكتاب إنما قصد منها توصيل الأفكار والأنظمة والرسائل التى تقود القارئ إلى النجاح.

إن هـذا الكتـاب موجه للجميع: لهـؤلاء الذين يرغبون فـى أن يصبحوا من أصحاب الملايـين أو المليارات، أو أن يكونوا أبطالا رياضيين، أو الذين يطمحون فـى الحصول علـى القوة والنفوذ، أو الذين يرغبون فـى أن يكونوا آباء وأمهات ناجحين، أو أن يكونوا أشخاصا محترمين يتطلع إليهم من حولهم، أو إلى هؤلاء الذين يرغبون فى تحقيق أهم رغبة للبشرية: السعادة.

مـع مضيك قدما فى قراءة الكتـاب، ستجد أننى أشرح القـوة الهائلة التى يتمتـع بها العقل البشرى وأهمية استثمارنا لأنفسنا: فأتحدث عن إدارة الوقت، والتخطيـط الشخصـى، وإدارة الـذات، ووضع الأهداف. كمـا سأقدم أساليب لتقييم مواطن قوتك ونقاط ضعفك، وطرقا لبناء صورة للذات، وإستراتيجيات للحفاظ على الثقة بالنفس لتصور وتحقيق النجاح.

إن كل فصل فى هذا الكتاب تم إعداده ليحتوى فى نهايته على "قائمة تذكير للجيب" لتعزيز وتقويـة الإستراتيجيات المقدمة على مدار الكتاب، ولقد جربت واختبرت هذه المبادئ ويمكننى أن أؤكد لك بشكل قاطع أنها جميعا تجدى نفعا،

أما الباقى فهو راجع لك أنت.

والشىء المؤكد بالفعل هو أن النجاح متاح وينتظرك!

احكِ لى القصة، القصة القديمة
احكِ لى القصة باستمرار؛
فأنا أنسى القصة بسرعة وباستمرار.
إنها قديمة، لكنها مع ذلك جديدة.

# الطريق إلى النجاح

إن النجــاح والثروة والسعادة جميعهــا مضمون - هل ترى أن هذه العبارة أجمل من أن تكون حقيقة؟ نحن جميعا نولد بهذه الآمال العظيمة، وفى طفولتنا المبكرة لا يمكن التشكيك فى هذه الآمال أو تحديها، وبمرور السنوات وبعد تلك البداية الإيجابية يتم تكييفنا لنصبح سلبيين ومن ثم تتضاءل آمالنا.

وهذه الكلمات الثلاث ذات التأثير القوى (النجاح والثروة والسعادة) أصبح العديد من الناس يرفضونها بسخرية وتشكك، ويتم التعامل معها على أنها غير متاحة ولا يمكن تحقيقها أو الوصول إليها من قبل الجميع، ويرون أنها مقتصرة على الخاصة فحسب.

الآن، دعنى أُعِد تأسيس تلك الآمال الإيجابية المبكرة والتى لا يمكن التشكيك فيهــا، وسآخذك فى رحلة إلى نجاح وثروة وسعادة أعظم. ودعنى أؤكد لك مرة أخــرى أن كل هذا مضمون لأولئــك المستعدين للمضى فى الطريق الصحيح فى هذه الرحلة - فى هذه الرحلة لا يوجد لديك سوى مسار واحد فحسب، وهو ليس مسارًا تجريبيًّا وإنما هو مسار حقيقى.

هــل اشتريــت من قبل واحدة من تلــك السلع المفككة إلى أجــزاء ثم حاولت تركيبهــا بدون اتباع الإرشادات؟ أعترف بأننــى فعلت هذا، فوجدتنى فى ورطة كبــيرة، وأقنعت نفسى بأن هناك قطعًا مفقودة، وهكذا لم أستطع إكمال تركيب

السلعة، وبالتالى لم أتمكن من استخدامها. ولقد تعلمت بسرعة من هذا الموقف أن اتباع الإرشادات لا يعطى نتائج إيجابية فحسب، بل يجعل الأمور أكثر سهولة وسرعة. وأنا أتعامل مع هذا التشبيه بقدر كبير من الجدية؛ فمع بدء هذه الرحلة الرائعة عليك أن تتبع الخطة الموضوعة - لا تختصر فيها أو تحرفها.

عندما تشترى السلع التى تحتاج إلى تجميع، عادة ما يخبرونك بالأدوات التى تحتاج إليها، مثل مفك براغى أو مطرقة ... إلخ. لذا إذا كان يمكنك الخروج وشراء النجاح بدلاً من هذه السلعة، فما النجاح بالنسبة لك، وما الأدوات التى ستحتاج إليها؟ إذا لم تكن متأكدا عند هذه المرحلة سأساعدك فى الفصل السابع.

مهما فعلت، لا تختلق الأعذار؛ فأنت تعرف أن المثل القديم يقول: "العامل غير الماهر هو من يلقى اللوم على أدواته". ولقد سمعت أشخاصا يقولون: "أنا كبير فى السن،" وآخرين يقولون: "أنا صغير فى السن،" أو "أنا لم أتلق التعليم المناسب،" أو "أنا لم أدرس بالجامعة،" أو حتى "لقد ولدت فى البرج الفلكى الخاطئ" - إن ما سابق هو عدة أمثلة قليلة على آلاف من الأعذار الواهية التى يتم اللجوء إليها لتبرير عدم الإنجاز.

أعدك بأن يساعدك هذا الكتاب على الوصول إلى النجاح الذى تصبو إليه، وعليك أن تتذكر باستمرار أن الوصول إلى النجاح مع الشعور بالتعاسة هو شىء بلا معنى.

إذا كنت تريد اللجوء إلى المبادئ الموجودة هنا لتحقيق الأمان الاقتصادى أو جمع "المليون"، اتبع المراحل المذكورة بهذا الكتاب. والغالبية العظمى من هذه المبادئ ليست بجديدة، لكننى أعلم أنها مجدية لأنها أفلحت معى ومع أشخاص آخرين.

لا تغض الطرف عن هذه المبادئ أو تقلل من قيمتها أو تتعامل معها بسخرية أو تشاؤم؛ فنحن جميعا نحيا فى عالم ينزلق فى حفرة ضخمة من السلبية، وهو ما يمكنك أن تراه فى البرامج الإخبارية، ووسائل الإعلام، وبالطبع فى

الأشخاص الآخرين من حولك. لقد تم تهيئتنا لنصبح أكثر سخرية وتشاؤما وتشككا تجاه الفرص والاحتمالات الضخمة فى عالمنا الغريب - هذا الذى نحيا ونعمل فيه.

## ما السعادة؟

دعنا نفحص الأسباب التى تجعل الناس سعداء. بشكل أساسى، يتم الوصول إلى السعادة بطريقة من ثلاث:

الأولى: وجود شىء تتطلع إليه أو تترقبه، الثانية: بالمشاركة، الثالثة: جعل شخص آخر سعيدا.

## التطلع إلى شىء ما

أولا: وجود شىء تتطلع إليه أو تترقبه. هل مررت من قبل بتجربة شراء سيارة؟ قد تكون السيارة جديدة أو مستعملة، وستصل سيارتك لك خلال ثلاثة أيام، وأنت تنتظر وتشعر بإثارة. يمضى يوم ولا يزال هناك يومان، فيزداد شعورك بالإثارة. أما اليوم السابق لاستلام السيارة فقد ترتفع درجة الإثارة إلى درجة تمنعك من النوم.

تصل السيارة الجديدة: فى أول يوم تشعر بالطبع بالبهجة والاستمتاع والسعادة، وهناك الكثير من اللعب بملحقات وأدوات السيارة، وتعتنى بالسيارة إلى أقصى حد للعمل على الحفاظ عليها نظيفة دائما. ففى كل مرة تركنها وتمشى بعيدا عنها تنظر خلفك لتتأكد من أنها لم تتحرك!! بعد مرور أسبوعين، كيف تشعر تجاه سيارتك؟ بالطبع، لقد تغير أسلوبك تجاهها؛ فقد أصبحت الآن مجرد سيارة أخرى. إن الشعور بالبهجة نادرا ما ينبع من الامتلاك، بل هو ينبع من ترقب امتلاك شىء ما. وينطبق هذا تقريبا على كل شىء، بدءًا من الإجازات ومشاهدة البرامج التليفزيونية، إلى مقابلة شخص نحبه، إلى انتظار ترقية.

نحـن نشاهـد باستمرار على شاشـة التليفزيون أهوال الحرمـان والصراع الإنسانى؛ لكن بالتأكيد أسوأ مشهد على الإطلاق هو وجه شخص يائس لا يوجد بداخله ذرة أمل - أما بالنسبة لك، قارئ كتابى، لا يوجد لديك أى عذر لتتخلى عن الأمل.

## المشاركة

الآن، دعنـا نتحدث عن القاعـدة الثانية للسعادة: المشاركـة. تخيل أنك ذاهب لتنـاول وجبـة رائعة فى مطعم مـا، ربما ستطلب طبقا متنوعـا من القريدس - قريدس البحـر المتوسط مـع صلصة أكليل الجبـل الرائعة. أمـا الطبق الثانى فهـو شريحة لحـم شاتوبريـان معـدة بالطريقة التـى تعجبك مـع طبق مزين بالخضـراوات الطازجة. أما الطبق الثالث فهو قطعة حلوى مغطاة بالشيكولاتة السوداء وكريمة جيرسى الطازجة. والوجبة كلها معها شراب عصير طازج - يا لهـا من وجبة!! لكن مع ذلك إذا جلست وتناولت هذه الوجبة بمفردك لن تشعر بأيـة متعة؛ فالمؤكد أن السعـادة الناتجة عنها ستكون ضئيلـة للغاية، وبشكل ما ستجد أن مذاق الطعام يختلف وأنت وحيد عن مذاقه لو أن هناك شخصًا آخر يجلس على الجانب الآخر من طاولتك ويشاركك الطعام والحديث.

إذن، فالمشاركـة تمدنـا بالفعـل بالسعـادة، والآن، العديد منـا محظوظون بشكل كافٍ لوجود شريك فـى حياتهم، بينما هناك آخرون يجدون أنفسهم فى مرحلـة ما فـى حياتهم - ربما عن طريـق الانفصال أو مـوت الشريك - عادوا وحيديـن مـرة أخرى. لكن هل يعنى هـذا أن المستقبل هو مصـدر للتعاسة؟ لا، بالطبـع هو ليس كذلـك. فأغلب الناس لديهم أصدقـاء رائعون وعائلات رائعة يمكنهـا مشاركتهـم أوقاتهم ومتعهـم وسعادتهم. والعديد مـن الناس يشعرون بسعـادة هائلة عند تشاركهم الحياة مع حيـوان أليف. ويصبح هذا الحيوان هو سبـب حياة صاحبه؛ فهو سبب نهوضه من السريـر، وهو بالطبع مصدر عظيم للصحبة فى حد ذاته.

دعنى أذكرك بمقولة ستتكرر لاحقا فى هذا الكتاب ... المتعة التى يتم تقاسمها هى متعة مضاعفة، أما القلق الذى يتم تقاسمه فيقل إلى النصف.

## اجعل شخصا آخر سعيدا

الطريقة الثالثة هى إسعاد شخص ما. تقريبا يعتبر من المستحيل ألا تشعر بالسعادة عندما تتسبب فيها لشخص آخر، ومن المستحيل ألا تكون ناجحا بينما أنت تساعد شخصا آخر على النجاح، ولقد أثبت العديد من رجال الأعمال الناجحين - سواء عن عمد أم لا - أنهم بمساعدتهم للآخرين على تحقيق النجاح المالى، تزداد ثرواتهم بدورها.

وأنت طفل تظل تنتظر عيد ميلادك وأعياد رأس السنة لأن هذه هى أوقات المفاجآت والهدايا، وبنضوجك يأتى الشعور بالإثارة من إعطاء تلك المفاجآت والهدايا للآخرين. امش فى الشارع وابتسم، ستكتشف الحقيقة الطريفة بأن الناس يبتسمون لك فى المقابل؛ لاحظ كيف يشعرك هذا. كوالد أو كمدير ستجد أنه من الرائع أن تخبر شخصا آخر بأخبار جيدة - يمكنك الشعور بسعادة كبيرة من هذا التمرين البسيط.

## لا ترفض هذه الأفكار

أيها الساخرون والمتشائمون، احذروا؛ فالتخلص من هذه المبادئ الثلاثة أو التغاضى عنها سيضعكم فى موقف خطير للغاية! قد يكون رد فعلكم الأول تجاهها هو التشكيك فيها، لكن عليكم أن تدركوا أن الفهم الكامل للسعادة هو واحدة من تلك المناطق الرئيسية التى يجب أن تركز فيها. والمحزن أن هذه المبادئ لا يتم تدريسها فى مدارسنا أو جامعاتنا، والأكثر من ذلك أن حتى الوالدين، حتى، لا يمرران هذه المعرفة إلى نسلهما. لذا، من الطبيعى جدا ومن غير المدهش أن تجد العديد ممن يرغبون فى تحقيق النجاح يتحركون فى اتجاه خاطئ تمامًا.

## النظر إلى الاتجاه الصحيح

فـى عام ١٩٩٤، أطلقت المملكة المتحدة لأول مـرة فى تاريخها برنامج يانصيب وطنى، وحاز إعداد البرنامج والترويج له جاذبية كبيرة فى السوق لم يسبق لها مثيـل أبـدا. وفى الليلة الأولى تراجعت كل الأرقـام، وشاهد البرنامج ٢٥ مليون شخص.

وركز البرنامج بشكل كبير على المبلغ الضخم الذى سيحصل عليه الفائز فى النهايـة، ثم تحولت هذه الضجة إلى نوبة هائلـة من النشاط لأن الفوز بملايين الجنيهـات أصبح مرادفا للنجاح. وقد تم التركيز بشكل أكبر على السعادة التى سيشعـر بها الفائزون بهذه الملايين، وكيف وفى أى شىء سيصرفونها. مع ذلك ومـع تطـور البرنامج، مررت بشعـور عظيم بالحزن ليس تجـاه الفائز فحسب، ولكن أيضا تجاه آلاف وآلاف الأشخاص السذج - الذين تأثروا بهذه الرسالة.

لم يكـن السبيـل للحصول على هـذه الـثروة الضخمة هو العمـل أو السعى والهمة أو استخدام العقل البشرى أو اللجوء إلى الموهبة أو المهارة، لكن كان عن طريـق الفوز بجائـزة اليانصيب - مصادفة - وهو فـوز لا يختلف عن المراهنة علـى سباق الخيول أو السندات الممتازة أو مباريات كرة القدم أو سباق الكلاب أو لعـب الورق أو أية مصادفة أخرى للفوز. ومـرارا وتكرارا تم إثبات واقع عدم وصول معظم هؤلاء الفائزين بمبالغ مالية ضخمة إلى السعادة. وتكون الأسابيع أو الشهـور أو حتى السنة الأولى هى فترة اتخـاذ القرار بكيفية إنفاق هذا المال ومـا الذى سيتم بعد ذلك، وبعد ذلك يحل الشعور بالضغط محل أى شىء آخر، وقـد تنهار الأسر بسبب توسلات وطلبات الآخرين، كما يظهر الطماعون بخطة بعد خطة لأخذ هذه الأموال من الفائزين بها.

وقد يمر هؤلاء الفائزون بخسارة أصدقاء العمر لسبب بسيط - هو أن هؤلاء الأصدقـاء لم يعودوا يشعرون بالراحة مع الفائزين؛ فهم يشعرون بشكل خاطئ أن عليهـم التنافس معهم. وقد يمتلك أصدقاء عمرهـم الآن سيارة أو منزلًا أو

قاربًا جديـدًا أو أى شىء آخر، لكنهم فى أعماقهم مازالوا نفس الأشخاص ولم يتغيروا. وقد يشعر أفراد العائلة هم أيضا بالمنافسة أو الغيرة تجاه الفائز.

إننى أتحدث عن كل هذا من واقع تجربة مررت بها، وليس السبب فيها أننى ربحـت جائـزة اليانصيب أو حدثت لى أيـة ضربة حظ مفاجئـة، وإنما السبب أننـى جمعت مبلغا ضخما من المال فى أوائـل الثلاثينيات من عمرى، وكنت قد جمعـت هذا المال بالعمل الجـاد والكد والاجتهاد - وعند هـذه النقطة صدمت بنويـات غـيرة من بعض أفراد عائلتـى. وبالإضافة إلى هـذا اكتشفت أن بعض أصدقاء عمرى لا يشعرون بالراحة معى، وبالطبع لم أسمح لنفسى بالتفاخر بما لـدى، لكـن على الرغم من هذا وبالنسبة لأغلبنا فنحـن عندما نكسب المال فى هذه السن نبدأ فـى امتلاك الزخارف والرفاهيات - مثل السيارة الرولزرويس الجديـدة، وخلافها - ثم نتخـذ أسلوبا للحياة يتوافق مـع وضعنا الجديد. لقد كانت هذه التجربة مفيدة لى للغاية لأننى تعلمت منها الكثير.

## السعادة باعتبارها نتيجة لجهودك

عندما يتم جمع المال من خلال المجهود الشخصى تكون المتعة والسعادة - بغض النظر عن شكلهما - متاحتين ويمكن الوصول لهما؛ ففى أغلب الحالات التى يتم فيها كسب المال بالكد والتعب لا يأتى المال كله دفعة واحدة - فلا يحدث سيناريو الغنى السريع؛ فالمال يأتى بشكل تدريجى، وهو ما يتيح للفرد فرصة تعلم كيفية إدارة أموالـه. وأنا لست ضد مسابقات اليانصيـب، لكننى أومن بحاجة الناس إلى تفهـم ما الذى تجلبه عليهم مواقف الفوز بالمصادفة تلك. وبالنسبة للعديد من الأشخاص تعتبر الفائدة العظيمة لليانصيب - أو أى برامج جذب أخرى فى التلفـاز على غرار "من سيربح المليون؟" - أنه يمدهم بالأمل، أو أنهم يتعاملون معه على أنه حدث يتطلعون إليه، ولهذا السبب فحسب قد يمر بعض الأشخاص بتلـك الحالـة التى توصف بـ "رؤية التجسيـد الدنيوى للضوء فـى نهاية النفق المظلم".

## قوة الأمل

لسنوات طويلة، كانت شاشات التلفاز مليئة بمشاهد الصراعات الإنسانية المروعة فى جميع أنحاء العالم؛ ولقد رأينا صورا لا يمكن أبدا تخيلها للمذابح البشرية والجرائم النكراء التى ترتكب فى حق الإنسانية - لكننى أرى أن أكثر مشهد محبط على الإطلاق ليس رؤية شخصا يعانى من المجاعة، بل هو رؤية وجه فقد صاحبه الأمل. لذا، يجب علينا أن نتمسك دائما بالأمل، لأننا لن نتمكن من النجاة فى هذا العالم بدونه.

سأعطيك مثالا عن الأمل: منذ فترة كنت وزوجتى نتسوق عندما ترامت إلى مسامعنا هذه المحادثة بين زبونة وعامل بأحد المتاجر:

سأل العامل بالمحل الزبونة: "إن نتيجة مسابقة اليانصيب اليوم، هل اشتريت تذكرة؟"، فردت عليه الزبونة بوجه مشع من الإثارة: "نعم، لقد اشتريتها وسأفوز. إذا فزنا، سنقوم بإعادة تزيين غرفة المعيشة بشقتنا وسنتخلص من تلك السجادة البشعة الموجودة بها". تأثر العامل بهذا الكلام فقال بدوره: "إذا فزت، لن أستمر فى العمل هنا بالتأكيد، وسأتخلى عن هذه الوظيفة المقيتة فى الحال".

إن هذه المحادثة محزنة بالفعل - فكما لو أن السبيل الوحيدة أمام هذه المرأة لتغيير سجادة غرفة المعيشة بمنزلها هى عن طريق ربح جائزة اليانصيب، ومن جهة أخرى ترى العامل وهو يذهب إلى عمله كل يوم وهو كاره له وأمله الوحيد لتغيير هذا العمل هو الفوز باليانصيب.

## استثمر المال فى نجاحك الشخصى

ما سبق كان الجانب المحزن لهذه المحادثة، أما الجانب الإيجابى فهو أن هذين الشخصين لديهما شىء يتطلعان إليه وينتظران حدوثه فى تلك الليلة عند مشاهدة سحب اليانصيب - لقد كان لديهما بضع ساعات مليئة بالأمل.

فـى هذا الكتـاب، لن يرتكـز أملك علـى مبـدأ "النجاح الناتج عـن الغنى المفاجئ"، بل سيرتكز على الحقائق التى يمكنك الوصول إليها.

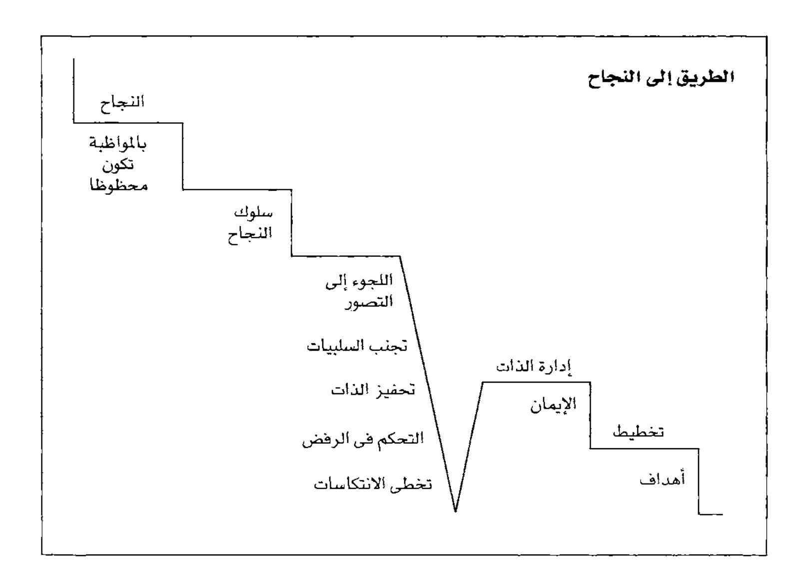
إن احتمالات تحقيقـك للنجاح أعلى من أفضل احتمالات لفوزك فى أى نوع مـن أنواع المقامرة، لأن فرصك الشخصية متساوية. بمعنى آخر، فرصة ربحك لجائـزة اليانصيب الكبرى هـى ١ إلى ١٦ مليونًا، أما فرصـة ربح الرهان على حصان هى ١ إلى ٢٠، لكن فرص نجاحك فى حياتك متساوية. يمكنك أن تكون ناجحا أو غير ناجح - فالخيار، فى الواقع، يرجع إليك أنت.

## ساعد الآخرين وساعد نفسك

إن واحـدة مـن أكـثر الحقائـق إدهاشا عـن الأشخاص الناجحين هـى أنهم نـادرا ما يحققون النجـاح بمفردهم؛ فعادة ما يتم الوصـول إلى النجاح بدعم وتشجيـع وحماس ونصح الآخرين. إن العامل الأساسى للوصول إلى ما تبغى هو مساعدتك أولا لعدد كافٍ من الناس على تحقيق ما يريدون - وهنا تكون لديك ضمانة مؤكدة بأنك لن تفشل أبدا فى الوصول إلى النجاح.

فـى كتابى "التحفيز للفـوز" أناقش صفات المديرين العظمـاء، وأحد أنواع هـؤلاء هو المدير الذى يفخر بشدة بالأشخاص الذين كانوا تحت إمرته وتقدموا فى وظائفهم وحياتهم المهنية فوصلوا إلى نجاح مبهر.

المدير الناجح يدرك أن الإدارة تعنى مساعدة الأشخاص على النمو والتقدم، وأنـا عن نفسـى أعترف بالبهجـة والفخر اللذيـن أشعر بهمـا عندما يخبرنى أحدهم بأن نجاحه وإنجازاته كان أحد أسبابها مساعدة بسيطة قدمتها له فى إحـدى المراحل. والطريـق إلى النجاح بشكل تصاعدى هـو: أهداف، تخطيط، إدارة الذات/الإيمـان، (اللجوء إلى التصور - تجنب السلبيات - تحفيز الذات - التحكـم فـى الرفض - تخطـى الانتكاسـات)، سلوكيات النجـاح، النجاح/ بالاستمرار عليه ستكون محظوظا.




من أجل الوصول إلى النجاح الحقيقى (ربما يكون هذا النجاح هو الاستقلال المادى، أو الشعور بالأمان، أو النجاح فى مهنتك، أو تحقيق إنجاز مذهل فى رياضة ما) عليك التأكد من أن أهدافك التى تود تحقيقها هى ما ستجعلك سعيدا بالفعل، وإلا سيكون العائد من تحقيقها ضئيلاً. عندما يتم ذكر النجاح على مدار هذا الكتاب ستجد أنه مرتبط بشكل جوهرى بالسعادة؛ فالنجاح بدون سعادة ليس نجاحا على الإطلاق.

يمكنك، وأنا مؤمن بذلك، أن تكون رابحا - ستكون شخصا ناجحا ولديك ثروة ومحبوبا ويحترمك من حولك بتطبيقك لمبادئ وفلسفة هذا الكتاب. تستطيع فعل ذلك!

## قائمة تذكير للجيب

- عرف معنى النجاح بالنسبة لك.
- فرق بين النجاح والمال.
- ابدأ فى الإيمان بنفسك.
- لا تعتمد على مصادفات الربح ـ استثمر قدراتك ومهاراتك أنت.
- انظر للاتجاه الصحيح للنجاح.
- السعادة هى نتيجة لمجهوداتك أنت.
- ضع فى اعتبارك قوة الأمل.
- اعرف عدد الأشخاص الذين بمقدورك العمل على نجاحهم.

## كلمات حكيمة

*"لدينا أربعون مليون سبب للفشل، لكن لا يوجد حتى عذر واحد لهذا الفشل".*

روديارد كيبلينج

# أهم أصولك

دعنـى أسألك، ما الذى تعتبره أكثر أصولـك قيمة؟ هل يمكن أن يكون منزلك، أو سيارتك، أومدخراتك، أو ربما مكافأة التقاعد؟ الحقيقة هى أنه لا شىء من هذه الأشياء يمثل قيمة حقيقية.

## أكثـر أصولك قيمة

إن أكـثر أصولـك قيمـة هـو "أنـت"، وعقلـك. والجميـع يرغبون فـى أن تظل ممتلكاتهم وأشياؤهم الثمينة فى أمان، لذا ستعرف فى هذا الفصل كيف تقدر وتحمى أغلى ممتلكاتك:

لقـد نشـأت وأنا مؤمن بـأن تحقيق الأمـان ينبع من الحصـول على وظيفة جيـدة فى شركـة كبيرة. وطوال الثلاثـة أرباع الأولى من القـرن العشرين كان هذا المعتقد صحيحا بالفعل، لكن فرص العمل أصبحت مختلفة إلى حد ما هذه الأيـام: الآن هنـاك القليل جدا من الوظائف التى يمكنـك الاستمرار فيها حتى تبلغ سن التقاعد، والكثير من الأشخاص يدركون أنهم لا يمكنهم الاعتماد على أية وظيفة حالية أو مستقبلية لتوفير الأمان الذى ينشدونه على المدى الطويل.

إذا تقبلنـا واقع أننا لم يعد بمقدورنـا الاعتماد على "الوظيفة طويلة الأمد"

لتحقيق الأمان، فسنتمكن من التركيز على حماية أغلى ممتلكاتنا - أنفسنا - بفعالية وجدية، وعند العمل على هذه النقطة ستصبح حياتنا أكثر أمنا وأمانا ومتعة. والمنطق السليم يقول لنا "إذا استغللنا ممتلكاتنا لأقصى إمكاناتها، فسيكون لهذا تأثير وتحول جذرى فى حياتنا".

## استعد للرحلة

تخيل الحصول على سيارة جديدة: قبل الخروج بها فى أول رحلة، من المنطقى أن نتأكد مما نتعامل معه تحديدا؛ فنبدأ بالتعرف على كيفية التحكم فيها، وعلى أزرار الإشارات والبوق. بعد ذلك نختبر مدى قوة الكوابح، ونهيئ وضعية الكرسى لتلائمنا، وبالطبع نتفقد الزيت والإطارات وكمية الوقود بالخزان. الآن تخيل أن هذه السيارة هى سيارة مرسيدس موديل سمارت الصغيرة - هل يمكنك أن تأخذ هذه السيارة فى رحلة من لندن - المملكة المتحدة إلى موسكو - روسيا؟ بالطبع يمكنك، لكنك ستحتاج إلى القيام بإجراءات واستعدادات مختلفة تماما عن تلك التى كنت ستقوم بها لو كانت الرحلة من لندن - المملكة المتحدة، إلى واتفورد - المملكة المتحدة.

استخدم هذا المثال عند الشروع فى الرحلة القادمة فى حياتك، وقيِّم ما لديك لتعرف المتاح لك بالتحديد.

## افحص أصولك وديونك / مسئولياتك الشخصية

تقوم كل الشركات المحدودة - مرة كل عام - بتكليف مراجعى الحسابات فيها بإعداد الحسابات النظامية، وبداخل هذه الحسابات يتم وضع قائمة بالأصول والديون. لذا أريد منك أنت أيضا إعداد مراجعة شخصية لأصولك وديونك / مسئولياتك.

أولا وقبل كل شىء، اكتب قائمة بأصولك المادية وديونك / مسئولياتك. فى جانب من القائمة دوِّن أصولك الحالية، وسيشتمل هذا على منزلك وسيارتك

وممتلكاتك واستثماراتك وأسهمك ... إلخ. فى الجانب الآخر دوِّن ديونك/ مسئولياتك: سحب زائد من البنك يجب تغطيته، أو قرض، أو فواتير غير مدفوعة، أو ربما أقساط اتفاقية بيع. الجأ للأمثلة التالية لتعد قائمتك الخاصة بالأصول والديون.

| الأصول المادية | |
|---|---|
| **الأصول** | **الديون / المسئوليات** |
| منزل "يقدر بـ ....". | رهن "يقدر بـ ..... فى الشهر". |
| محتويات منزل "تقدر بـ .....". | قرض سيارة "يقدر بـ ..... فى الشهر". |
| تلفاز وأجهزة سمعية وبصرية. | أقساط أخرى "تقدر بـ ..... فى الشهر". |
| جهاز كمبيوتر. | سحب زائد من البنك "يقدر بـ ....". |
| سندات ممتازة، أسهم، حصص ... إلخ. | |
| مدخرات فى البناء. | |
| وقف/منحة. | |
| معاش التقاعد. | |

| أصولى المادية | |
|---|---|
| **الأصول** | **الديون / المسئوليات** |
| | |

| أصول معنوية | |
|---|---|
| **الأصول** | **المسئوليات** |
| *مواطن القوى والإمكانات الشخصية* | *نقاط الضعف الشخصية* |
| القدرة على العمل فى فريق، صلات جيدة مع الرؤساء والمرؤوسين، ... إلخ. | انعدام الثقة بالنفس فى بعض الأوقات. |
| *مهارات/مؤهلات/إنجازات* | |
| الدرجات العلمية، مؤهلات وظيفية، خبرة فى الإدارة، ... إلخ. | غير حازم بالشكل الكافى.<br>قدرة ضعيفة على إدارة الوقت. |
| *الصحة واللياقة البدنية* | |
| بنية متناسقة، نادر المرض. | زائد الوزن، مدخن. |
| *دعم العائلة والأصدقاء* | عزب؟<br>متزوج؟<br>مطلق؟ |
| شبكة علاقات قوية مع العائلة.<br>عزب؟<br>متزوج؟<br>مطلق؟ | |

| أصولى المعنوية | |
|---|---|
| **الأصول** | **المسئوليات** |
| | |

الآن، كرر هذا التمرين بوضع قائمة بأصولك وديونك/مسئولياتك المعنوية. فى جانب من القائمة، دوِّن مواطن قوتك وإمكاناتك الشخصية، ومهاراتك ومؤهلاتك وإنجازاتك، وصحتك ومستوى اللياقة البدنية لديك، وتقييمك لكيفية شعور عائلتك وأصدقائك ومعارفك تجاهك. فى الجانب الآخر من القائمة، دوِّن مسئولياتك. يمكن لهذا أن يشتمل على نقاط ضعفك مثل الخوف من الرفض أو عدم الاكتراث أو الميل للتسويف أو الافتقار إلى ضبط النفس. استخدم المثال السابق لتعد قائمتك الخاصة بأصولك ومسئولياتك المعنوية.

ستدرك مدى أهمية هذين التمرينين عندما نصل للفصل الرابع - أن تصبح محظوظا. ومثلما يفعل أغلبية الناس، أنت على الأرجح تقلل من قيمة أهم ممتلكاتك: عقلك. إن الأمر يكاد يكون مستحيلا أن تتمكن من وضع قيمة مالية له - ولقد حاولت المحاكم القيام بهذا الأمر لأعوام عديدة فى دعاوى التأمين والتعويضات. وذات مرة قرأت عن امرأة تأذى عقلها بإصابة بالغة ستظل معها لباقى حياتها، كان جسدها قادرا على الاستمرار فى وظائفه الحيوية الطبيعية، لكنها لم تكن قادرة على التواصل مع من حولها أو الاستجابة لأية مشاعر. لقد تم تصنيف عقل هذه المرأة على أنه ميت، وحصلت هذه المرأة على تعويض يقدر بـ ٤ ملايين جنيه إسترلينى.

هل من الممكن أن تبيع عقلك فى مقابل ٤ ملايين إسترلينى، أو ١٠ ملايين، أو حتى ١٠٠ مليون؟ بالطبع لن تفعل هذا، لكن على الرغم من ذلك، يقلل أغلبنا من قدر أهم وأغلى عضو فى جسدنا ولدنا به. إن ثروتك وأمانك وسعادتك ونجاحك ستعتمد بشكل أساسى على كيفية استغلالك لما تملكه بالفعل.

## البحث عن النجاح

منذ فترة سمعت قصة كان لها تأثير قوى على طريقة تفكيرى، وسأحكيها لكم هنا: خلال فترة حمى البحث عن الماس فى جنوب أفريقيا سمع فلاح ما عن الثروة الضخمة التى يمكنه الحصول عليها من وراء الماس، لذا قام المزارع ببيع

مزرعتـه ليذهب هو الآخر فى رحلة البحث عن الماس. وبعد عدة سنوات بدون تحقيـق أى نجاح، أصبح المزارع يشعر بخيبة الأمل والإحباط. وفى أحد الأيام، وهو قمة فى اليأس، رمى بنفسه من فوق أحد الكبارى ليموت غريقا، وفى نفس الوقـت كان الرجـل الـذى اشترى المزرعة منـه يمشى فى قاع نهـر جاف فتعثر فـى صخرة ذات شكل وحجم غير مألوفين. أخـذ المالك الجديد الصخرة ليتم تحليلها فوجد أنها ماسة ذات قيمة عظيمة. بعد هذا بفترة قصيرة، تم اكتشاف أن المزرعة بأكملها مغطـاة بصخور من نفس النوعية، وفى النهاية تحولت هذه المزرعـة لتصبـح واحدة من أغنى منـاجـم الماس فى العالم كلـه. نجد فى هذه القصـة حكمتين - كان على المالك الأول للمزرعة أن يقوم بخطوتين ضروريتين ليصل إلى الثروة التى كان يبغاها: أولا/ أن يعرف شكل وحجم الماس فى حالته الأولية، وثانيا/ استغلال ما كان يملكه بالفعل.

## الإعداد لتحدٍّ جديد

يفشـل العديد من الأشخاص فى إعداد أنفسهم للتحديـات والفرص الجديدة للوصول إلى الثروة والسعادة؛ أما هؤلاء الذين يصلون لهما فتجدهم باستمرار يتعلمـون ويتغيرون ويتطـورون ويتدربون ويبحثون عن أفكار جديدة بلا توقف. وواقـع أنك تقرأ هذا الكتـاب يشير إلى أنك واحد من هـؤلاء الأشخاص الذين يتمتعون بالرغبة فى التقدم.

## قيِّم ما تملكه بالفعل

الرسالـة الأخـرى من القصـة السابقة هـى أن تحصل على المزيـد مما تملكه بالفعـل. إن العشـب ليـس دائمـا أكثر خضـرة فى الجانـب الآخر مـن السور، والإجابات ليست دائما موجودة فى الأماكن البعيدة.

## التعامل مع ديونك / مسئولياتك وتحسين أصولك

أعد النظر فى قائمة مسئولياتك المعنوية؛ فتلك النقاط الموجودة بها لا يجب أن تظل فى مكانها للأبد - وهذا يعتمد بالكامل عليك، لأنك أنت من يملك أهم وأقوى جهاز: هذا الموجود بين أذنيك، وهو يمكنه القيام بأى شىء إن رغب فعلا فى هذا.

إن عقلك أقوى من أى كمبيوتر اخترعه الإنسان، والتطور الأكبر فى المستقبل لن يحدث بسبب التكنولوجيا أو معالجة البيانات أو سبل السفر أو الاتصالات؛ بل هو سيحدث بسبب الاستغلال المتزايد لإمكانات العقل البشرى.

## التركيز على النتائج المرغوبة

سأعطيك مثالا بسيطا أكاد أجزم أنك مررت به، وربما يكون حدث هذا حتى على مستوى اللاوعى. قبل الانطلاق فى رحلة، هل فكرت وركزت بالفعل فى المكان الذى ستركن فيه سيارتك عند الوصول إلى الوجهة التى تقصدها؟ أنت تتصور البقعة المحتملة وأنت شبه متأكد من أنها ستكون متاحة عند وصولك. لقد اختبرت هذه التجربة لعدد لا يحصى من المرات، وقد وصل بى الأمر أننى أفكر وبنية مسبقة فى المكان الذى سأركن فيه سيارتى قبل الانطلاق فى أية رحلة - إن هذا المكان يكون دائما متاحا.

## كيف تعتنى بأصولك وممتلكاتك؟

إذا كان العقل بهذه الأهمية، كيف إذن يمكنك العناية به؟ على مدار هذا الكتاب سأشير إلى المعلومات التى يجب أن تضعها فى عقلك والتوقعات التى تضعها معها (اقرأ الفصل الثالث - ثق فى نفسك). وعلى الرغم من أن العقل ليس عضلة، إلا أنه يعمل مثل العضلات فى الكثير من الجوانب؛ فالعقل كلما زاد استخدامه، أصبح أكثر لياقة وأدى بشكل أفضل.

أولا: يعمل العقل بشكل أفضل عندما تكون الدورة الدموية سليمة، وهو يحتاج إلى أن يتـم ضخ الأكسجين إليه من خلال جهاز الـدم، وتزداد كمية الأكسجين بازدياد التمارين. ولقد وجدت أننى عندما أقوم بتمارين ويصبح جسدى لائقا، يقـل الشعور بالضغـوط التى يتعرض لهـا عقلى، وبالتالى تصـدر عنه قرارات حكيمـة، ويصبح أكثر قدرة على التعامل مع ما حولـه، ويصبح أكثر استرخاء. وفـى هذه الحالة، يستجيـب هو للأفعال بدلا من أن يـرد عليها، وبصفة عامة، أشعر بأننى فى حال أفضل.

وكلما زاد استخدام العقل، أصبح أقوى. والجامعات تهيئ الظروف المناسبة للعقـول لتتلاقى؛ فهناك يتمكن الناس من التحـاور معًا، واختبار وتحدى أفكار أحدهم الآخر وأبحاثه؛ وفى مثل هذه البيئة تتم تغذية وتقوية العقل.

## التمتع بالمؤهلات المناسبة

العديـد من المؤسسـات تبحث عن المؤهلات والإنجـازات الأكاديمية لدى الفرد الذى تنوى تعيينه لديها، ليس لأن هذا دليل على استعداده للتعلم فحسب، وإنما لأن هـذا يثبت قدرته على الاستذكار والاستيعاب. وقد تشير هذه المتطلبات إلى مستـوى ذكاء شخصـ ما، لكنها لا تشير على الإطـلاق إلى مدى تمتعه بالحس السليم أو القدرات أو السلوكيات المطلوبة للتواصل مع الآخرين. لكن إذا وضعت كل مـا سبق معًا فستصبـح لديك قوة تجعلك مشهـورا، وتصبح شخصا يسعى أصحاب الأعمال بشكل حثيث إلى اجتذابه.

## تمرين للعقل

هـل حضرت من قبـل جلسة عصـف ذهنى؛ حيـث يتقابل عدة أفـراد معًا ليفكـروا بعمق وإيجابيـة لمحاولة تخطى عقبة أو لحل مشكلـة ما، وغير مسموح لأى شخصـ بالتحدث بسلبية؟ من المذهل ما الذى يمكن للإنسان الوصول إليه عندما يبدأ فى البحث بعمق فى عقله عن فكرة خلاقة، وفى هذه الجلسات يكون

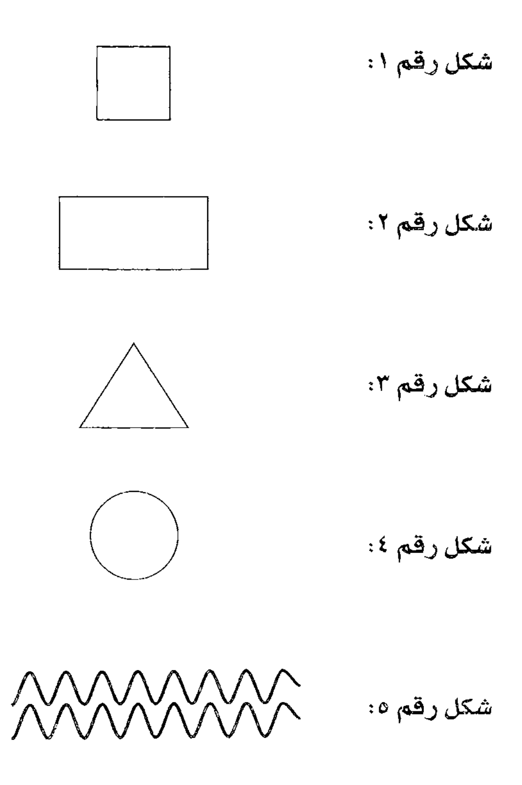
من الأفضل دائما تجنب اتخاذ القرارات، وإنما يتم اتخاذها بعد الجلسة بأربع وعشرين ساعة.

ولقد وجدت أننى عندما أعود من إجازة طويلة، أو عندما أشرع فى أول محاورة أو حديث مع الآخرين، لاتنساب الكلمات منى بالشكل المطلوب. هل لهذا علاقة بأحبالى الصوتية؟ بالطبع لا؛ السبب أن عقلى لم يتم استخدامه منذ فترة، ولم يحصل على التمارين التى يحتاج إليها.

## المنطق والابتكار

نحن جميعا نعالج المعلومات بشكل مختلف (كما سنرى فى الفصل الذى يتحدث عن التواصل)، لكن عمليات التفكير لدينا يمكن تعريفها بأنها تنقسم بالتقريب إلى مجموعتين: فص المخ الأيسر، وهو ينشط مع الإنسان ذى التفكير المتقارب، والذى يتعامل مع المنطق على أنه ضرورة قصوى. وفص المخ الأيمن، وينتج عن نشاطه شخص ذو تفكير مشتت ومتباين، ويعتبر عامل الابتكار ذا تأثير قوى عليه.

لتحدد ما نوع التفكير الذى تستخدمه، انظر للخمسة أشكال التالية، وارسم دائرة حول الشكل الذى تشعر بطريقة غريزية أنه جذاب:




*شكل رقم ١*

هــو شخـص مفكر منطقى، ويستخـدم الجانب الأيسر من مخــه طوال الوقت. وهــذا النوع من الأشخاص منهجــى للغاية ويلجأ إلى المنطق من أجل المنطق فى حد ذاته. وكقاعدة عامة، هذا الشخص مستعد وقادر على العمل بمفرده.

*شكل رقم ٢*

هــذا النــوع منطقى وعقلانى أيضا، لكنه مع ذلك يعتـبر أكثر مرونة فى تفكيره من النوع السابق، ويفضل العمل كجزء من فريق.

***شكل رقم ٣***

فـى الغالـب يعتبر هذا النوع ذا تفكير منطقى، لكن مـع ملاحظة الشكل ستعلم أن هـذا الشخص يلجـأ إلى المنطق لاتخاذ القرارات بشـرط أن تدفعه أو تدفع مشروعه إلى الأمام، كما أنه يهدف باستمرار إلى التقدم.

***شكل رقم ٤***

شخصـ مفكر ومبدع، ويميـل أكثر لاستخدام فص مخه الأيمـن، وبالنظر إلى الشكل، ستعرف أنه يستمر فى الدوران ثم الارتداد ثانية.

***شكل رقم ٥***

هذا النوع من الأشخاص يستخدم الفص الأيمن إلى أقصى حد، كما أنه مفكر مبدع، ويمكن لهذا الشخص أن يكون سيد المفاجآت، أو أن يصبح مصمم أزياء غير تقليدى.

فى الواقع، إن الهدف من هذا التمرين هو الحصول على بعض المرح، وعلى الأرجـح أنه يخبرك بأشياء أنت تعرفها بالفعل، لكنه مع ذلك، سيساعدك على التأكد من نوع المفكرين الذى تنتمى إليه بالفعل.

## الاستثمار فى نفسك

إن الوظيفـة الرئيسية للجسد هـى التحرك بالعقل. وينفـق أغلبنا مبالغ كبيرة علـى العناية بنظام النقل هذا ومظهـره، لكننا من جهة أخرى نتعامل بلؤم غير طبيعى مع عقولنا.

إن أحـد أفضل الاستثمـارات التى قد تقوم بها على الإطـلاق هو الاستثمار فـى نفسـك. لذلـك ادعُ نفسك إلى محاضـرة أو ندوة، وعرِّضـ عقلك للأفكار الجديـدة، وللتفكـير والمعرفة الثورية، وأعـط عقلك الفرصة للقـراءة، واتركه ليتعلـم من شرائط الفيديـو والكاسيت والأسطوانات المدمجـة؛ فهذه التكاليف

القليلـة هى استثمار ضخم سيعود عليك أنت وعائلتـك بثمار لا حصر لها فيما بعد.

مـن الرائع أن ترى كثـيرًا من الناس يشـترون أكثر وأكثر كتبـا عن الطهى والرياضـة والرشاقة وهوايات أخرى كثيرة؛ مع ذلك فإن الاستثمار الذى تضعه فى شراء كتب عن الاعتماد على الذات أو التطوير الشخصى من شأنه أن يجلب لك الكثير من الفوائد والنجاح فى المستقبل. غذ عقلك بالمعرفة؛ فهو فى تعطش دائـم للمعلومات التى يمكن الرجـوع إليها واستخدامهـا. ويقضى أغلب الناس جـزءًا كبـيرًا من وقتهـم فى السفـر بالسيـارات أو الحافلات أو القطـارات أو الطائرات - وغالبا ما يكون هذا الوقت وقتًا ضائعًا. لذا حول سيارتك إلى مركز للتعلـم وشغل فـى جهاز السيارة شريط كاسيـت أو أسطوانة مدمجة، أو استمع إلى محاضرات تعليمية أو محاضرات عن عالم الأعمال. غيِّر هذا الوقت المهدر ليصبـح وقتا للإنتاج والإنجـاز. والشىء الرائع والاستثنائى فـى الاستماع إلى تلك الشرائط والأسطوانات هو أنك طوال الوقت تعرف شيئا جديدا باستمرار. فعلـى سبيل المثال، أنـا أحمل دائما معى العديد من تلـك المحاضرات المسجلة، ولقد استمعت إليها حوالى ٣٠ أو ٤٠ مرة على مر العديد من الأعوام، ومع ذلك لا يمكننى تذكر مرة واحدة استمعت فيها إلى تلك المحاضرات ولم أعرف شيئا جديـدا. إن الكلمات الموجـودة على الشرائط أو الأسطوانات لم تتغير أبدا، لكن مع تغير خبراتى ومزاجى وأفكارى تختلف المعلومات التى آخذها منها.

إن عقلـك هو أكثر أصولك وممتلكاتك قيمة، وهذا يعنى أنك لديك الأدوات المطلوبة وورقة اليانصيـب الرابحة والصندوق الأسود للإنجاز، كما أنك تتمتع بالشعور بالأمان والثقة فى قدرتك على تحقيق أى شىء ترغب فيه!

سـوف أختتـم هذا الفصل بأن أقول، مرة أخـرى، إنك تملك أدوات النجاح والسعادة. والجزء الأكبر من هذا الكتاب تم تخصيصه لتعليمك كيفية استخدام هـذه الأدوات (أصولك) حتى توصلك إلى آمالك وأحلامك. إن من مسئوليتك، وأكررها مرة أخرى مسئوليتك أنت، أن تقدر وتعتنى بهذه الأداة الرائعة تماما، كما يعتنى الحرفى أو الطباخ أو لاعب الجولف بأدواته.

## قائمة تذكير للجيب

- ضع فى اعتبارك أهم وأغلى أصولك وممتلكاتك ـ أنت (نفسك) .
- قيم ممتلكاتك وديونك ومسئولياتك المادية.
- قيم أصولك ومسئولياتك المعنوية.
- استعد لتحدٍّ جديد.
- اعتن بأصولك.
- حافظ على عقلك فى لياقة عالية: أد تمارين عقلية بانتظام.
- استثمر فى نفسك: استمع إلى الشرائط والأسطوانات، واقرأ كتبا تنمى العقل.

## كلمات حكيمة

*"إذا قمنا بكل الأشياء التى نقدر عليها بالفعل، سندهش أنفسنا بالمعنى الحرفى للكلمة" .*

توماس إديسون

# ثق فى نفسك

دعنى أطرح عليك سؤالا: كيف ترى نفسك؟ أو بمعنى آخر، ما تصورك لذاتك؟

لا يوجد شك فى قدرتك على الرد بسرعة على هذا السؤال، لكن هلا قضيت بعض الوقت لتفكر بجدية فى نفسك! لاتفكر فيما قد يعتقده الناس لأنهم قد يكون لديهم انطباع خاطئ بالكامل عنك، لذا فكر فيما تراه فى نفسك بالفعل.

بعض الناس - بتحقيقهم النجاح فى الحياة - يعظِّمون من "الأنا" بداخلهم، ثم يتولد لديهم نهم لإشباع هذه الأنا. ومع أن من المهم أن تتواجد بداخلنا جميعا تلك الأنا، إلا أنه لا يفترض بها أن تتعاظم لتصل إلى حد المشكلة. وهناك مقولة تقول: "كلما تعاظمت الأنا، تضاءل رصيدك فى البنك". وأتذكر مواطنا أستراليًّا قال لى منذ سنوات عديدة مضت: "كن رقيقا مع الناس فى طريقك للصعود، لأنك ستقابل نفس الأشخاص فى طريقك للهبوط مرة أخرى" - إنها نصيحة مفيدة للغاية، ومن واقع تجاربى الشخصية مررت بالفعل بالعديد من مواقف الصعود والهبوط فى الحياة، وكانت هذه النصيحة ذات أثر عظيم وساعدتنى حقا فى هذه المواقف.

## صورة الذات

إن صورتـك الذاتية هى مفتاحك لتحقيق النجـاح؛ فأنت تعمل وتتصرف تماما كمـا تتصـور ذاتك، لذا فـإن رأيك فى نفسـك مهم للغاية إذا كنـت تطمح إلى تحقيق النجاح حقا. ونحن جميعا سمعنا بالطبع عن المصطلح القائل إن "بعض الأشخاص هم أسوأ الأعداء لأنفسهم" - إن هذا حقيقى؛ فهم أعداؤها بالفعل. فـى بعض الأحيان يعانى الناس من عقدة نقص أو دونية، وإذا كنا صريحين مع أنفسنـا حقا فسنقر بأننا جميعـا مررنا بهذه الحالة فى إحدى مراحل عمرنا أو فـى بعض المواقف المحددة، لكن مع ذلك يعتبر التصـور السيئ لأنفسنا مشكلة أكبر بكثير من مشكلة مشاعر الدونية العرضية التى نشعر بها من آن لآخر، لأن الشخـص ذا التصـور الضئيل لذاته ينشر مشاعـره وتصرفاته السلبية بين كل من حوله.

مـن المؤكد أنك رأيـت مؤخرا أحـد أصدقائك الخاضعـين لضغوط كثيرة: مشاكل زوجية، وضغط فى العمل، وإحباط، وبالطبع تقدير ضئيل للذات، وتصبح هـذه الأشياء واضحة جدا على مظهرهم أو ملموسـة فى طريقة حديثهم؛ فهم لا يهتمـون بمظهرهم الخارجى (اهتمامهم قليل بشكل شعرهم وشكل مساحيق التجميل ونظافتهم ورائحة أجسامهم)، وهنـاك أشخاص آخرون يأكلون بإفراط ليعانـوا من السمنة بعد ذلـك، ويمكن لهذا أن يؤثر علـى الطريقة التى يمشون ويقفـون بهـا، وقد ينتهى بهم الأمر وهـم يتجنبون من حولهـم لينسحبوا بعيدا بمفردهم.

إن بعضـ المشـاكل التى ذكرتها الآن يمكن وصفها - بأمانة - وتبريرها على أنهـا "خارجة على قدرة الفـرد على التحكم فيها"، وهنـاك أشياء تحدث وتكون فـى بعض الأحيـان خارجة على سيطرتنـا، لكن هناك أيضـا أشياء ناتجة عن ضغط صادر من الذات ويمكن تجنبه.

## استدامة التقدير الضئيل للذات

من المهم جدا أن تدرك أن التقدير الضئيل للذات يحافظ تلقائيا على استدامته وبقائه داخل الإنسان، وبالتالى تميل سلوكيات هذا الإنسان إلى التكرار والاستمرار فى إعادة لعب النماذج القديمة. وعلاج هذه المشكلة بسيط: يجب عليك أن تغير الطريقة التى تنظر بها إلى نفسك.

إن أغلب الناس لا يدركون / أو يختارون عدم تقبل حاجتهم للتغير، وهناك نوع آخر - غير عادى - من الناس يبدون كما لو أنهم يستمتعون بالانغماس فى الإشفاق والرثاء لأنفسهم، وإلى حد ما يصبح هذا هو مصدر الأمان بالنسبة لهم، ويخيفهم النجاح والإنجاز؛ لأنهم سيقضون الكثير من وقتهم وهم يفكرون فى وضعهم الحالى وفى كيفية تحطيم القوالب التى حبسوا أنفسهم فيها - وهو ما يعتبر شيئا غاية فى الصعوبة بالنسبة لهم - فتنهار معنوياتهم ويتضاءل تقديرهم لذاتهم بشكل أكبر وأكبر.

## بناء ثقتك فى نفسك

فى أغلب الأوقات يتم الحديث عن الثقة فى الذات من وجهة نظر سلبية، بسبب تركيز الناس على نقص ما وانخفاض مستوى ثقتهم بأنفسهم بدلا من التركيز على البحث عن طرق لبناء وتأسيس تلك الثقة.

منذ فترة قصيرة أنتجت شركتى شريط فيديو يسمى "كيف تبنى ثقتك بنفسك"، وتم إعطاء هذا الشريط، من بين شرائط أخرى عديدة، لأحد البنوك البريطانية الكبرى - (إتش إس بى سى) - ليتم ضمها جميعا إلى المكتبة هناك بين ٥٠٠ كتاب، وشرائط كاسيت وفيديو، وكانت المكتبة مفتوحة لكل موظفى البنك ليستخدموا ما يشاءون من هذه المواد مجانا، فأصبح هذا الشريط أهم وأكثر هذه المواد استخداما.

بالطبع، لقد أصبحنا جميعا مهتمين بمعرفة السبب وراء شعبية هذا

الشريـط، وأثبتت أبحاثنا أن عددًا قليلاً جدًّا مـن الأشخاص هم من يتحدثون مـع أى شخص آخر عن نقص ثقتهـم بأنفسهم، ناهيك عـن التحدث فى هذه المشكلـة مع المشرفين المباشرين لهم فى العمـل - لكن عندما أصبحت الفرصة متاحـة ليجدوا حلولا لمشكلتهم - وبشـكل شخصى بدون معرفة أى أحد - بدأوا فـى العمل بالفعـل على تحسين مستـوى ثقتهم بأنفسهم. وتشـير الأبحاث التى أجريناهـا إلى أن العديد من الناس لديهـم الاستعداد للعمل على تطوير ثقتهم بذاتهم؛ فالكثير منهم يعتقدون أن الثقة بالنفس قاعدة مهمة من قواعد النجاح والإنجاز وتكوين الصورة القوية للذات واكتساب احترام الآخرين.

ونحـن جميعا نمـر بحالة من انعـدام الثقة بالنفس من وقـت لآخر، خاصة ونحن نفعل شيئا جديدا لأول مرة - لكن الثقة تأتى من التكرار المستمر لنشاطات بعينهـا. ومن المؤكد أنك سمعت أشخاصا يقولون: "لدىَّ ١٥ عاما من الخبرة"، وهذه المقولة فى كثير من الحالات قد تعنى خبرة عام واحد تم تكرارها ١٥ مرة، وفى نفس الوقت تنمو الثقة بالنفس بمرور الأعوام وتكرار الخبرات.

إليـك، علـى سبيـل المثال، رجـل شرطة فى زيـه الرسمى يقـوم بدورية فى الشوارع كل يوم. بعد فترة من الوقت سيصبح واثقا فى نفسه إلى أقصى درجة أثنـاء القيام بهـذه المهمة؛ لكن إذا طلبت منه أن يقوم بإلقاء خطاب على ٢٠٠٠ شخص فى مركـز ويمبلى للمؤتمـرات، ستجده - بالطبع - يفقـد ثقته بنفسه بمجرد تلقيه هذه الدعوة.

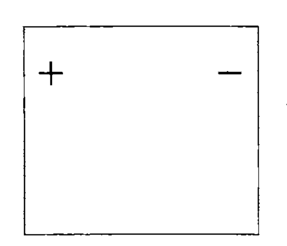
## ما الذى يدور فى عقلك؟

فـى الفصـلُ رقم ٢، تحدثنـا عن عقولنا، وعـن كونها أهـم ممتلكاتنا على الإطلاق. ومـن أجل هذا المثال، سأصف العقل البشرى فى أنقى وأبسط حالاته بأنه يشبه الصندوق، وهذا الصندوق توجد به خبرات ومعلومات سلبية وأخرى إيجابية.

**- مدخلات سلبية**

ما يقوله الناس عنى.

ما أظنه عن نفسى.




**+ مدخلات إيجابية**

ما يقوله الناس عنى.

ما أظنه عن نفسى.

بالطبع هناك معلومات وخبرات لا يمكن تصنيفها تحت أى من النوعين؛ قد تكون على سبيل المثال معلومات جمعناها لكننا مازلنا لا نعرف لها استخداما معينا. على العموم، أنا أضع هذه المعلومات فى الخانة الإيجابية.

سأعطيك بعض الأمثلة عما أعنى - بعضا من الأشياء الإيجابية التى قد يقولها الناس لك:

- "إنك تبدو رائعا".
- "إنك تبدو جيدًا حقا".
  "لقد أديت هذه المهمة بامتياز".
- "هل يمكنك القيام بهذه المهمة كما لو أنك أفضل شخص مناسب لها؟".
  "أشكرك، كانت هذه النتيجة رائعة".
- "أعلم أنك إذا أديت هذه المهمة ستكون النتائج إيجابية".
- "قم أنت بهذه المهمة لأنك أفضل منى".
  "يمكننى الاعتماد عليك".

وهناك أيضا المعلومات التى ندخلها إلى عقولنا بأنفسنا:

- "أشعر بأننى على خير ما يرام".
- "أشعر بأننى جيد".
- "يمكننى القيام بهذا".
- "أنا أستمتع بهذا بالفعل".
- "أعلم أننى سأحبك".

- "اليوم سيكون يوما عظيما".
- "إننى أملك عقلا جبارا".
- "يمكننى حل هذه المشكلة".

الآن، إليك بعض الأشياء السلبية التى قد يقولها الناس لك:

- أنت تبدو فى حالة مزرية".
- "لقد أفسدت هذه المهمة حقا".
- "لا، ليس أنت، أنت لست الشخص المناسب".
- "كنت أعلم أنك لن تقوم بالمهمة بالشكل المطلوب".
- "أنت لن تقوم بهذا فحسب".
- "لا، ليس أنت، أنت لا تملك الخبرة الكافية".
- "أنت بلا فائدة على الإطلاق".
- "لا يمكننى الاعتماد عليك".

وهذه أشياء سلبية قد تقولها لنفسك:

"أنا أشعر بسوء كبير".

- "أشعر بالمرض".
- "لن أستطيع".
- "أكره القيام بهذه المهمة".
- "أعلم أننى لن أحب هذا الشخص".
- "اليوم سيكون واحدا من تلك الأيام السيئة".
- "أراهن أننى لن أجد مكانا لأركن فيه السيارة".
- "أنا واثق من وجود عيب كبير بى".
- "أنا لست ماهرا بما يكفى فحسب".
- "لا أتمتع بالمهارات المطلوبة".
- "أنا لست محظوظا بأى شكل من الأشكال".

إن العقل يخزن هذه المعلومات، لذا علينا إدراك أهمية التحكم بما نسمح بدخوله له وبما نتركه يتسرب لأنفسنا، لأنه - وكما يحدث مع الكمبيوتر - إذا أدخلت إليه هراء فلن تحصل على شيء منه سوى الهراء.

ما الذى يملأ عقلك؟

من الآن فصاعدا، انتبه لما تسمح للناس بأن يدخلوه إلى عقلك، والأهم أن تنتبه إلى ما تدخله أنت إلى نفسك.

## الطريقة التى تمت تهيئتنا بها

لقد تمت تهيئتنا جميعا بواسطة تجاربنا فى الحياة، لذا فإن ردود أفعالنا ومشاعرنا وعواطفنا وتخيلاتنا وثقتنا فى أنفسنا تتطور من خلال ثلاثة أشكال للتهيئة والتكوين: طفولتنا، والبيئة المحيطة بنا، وكيفية تعاملنا مع التجارب السابقة. وعلى الرغم من هذا، لا يعتبر واقع أننا تمت تهيئتنا سببًا لتقبل ما نحن عليه، كما لا يعتبر عذرا لنا لكى لا نحاول التغير؛ وهو بالتأكيد ليس قاعدة تمكننا من قول: "إن هذا يمنعنى من تحقيق ما أرغب فيه"؛ فأنت إذا استوعبت التهيئة التى حدثت لك فى الماضى واستغللتها بشكل إيجابى، قد يصبح التعامل معها واحدة من المراحل الموجودة فى خريطة وصولك إلى النجاح.

### الطفولة

أولا، وقبل كل شيء، إن طفولتنا هى أول ما يهيئنا للحياة، وكل طفل يولد بعقل

إيجابى، وفى الأسابيع والشهور الأولى من حياته يدعمه الوالدان إلى أقصى حد ويحفزانه ويشجعانه؛ فتجدهما يبتسمان باستمرار فى وجه طفلهما حديث الولادة هما وكل أصدقاء الأسرة أو أى شخص آخر قد يزورهما. وفى الماضى كان هناك معتقد بأن الأطفال يولدون ببصر ضعيف؛ لكن الآن نحن نعلم أن هذا ليس دائمًا صحيحًا، وهناك دلائل على أن الأطفال يمكنهم الرؤية حتى وهم بداخل أرحام أمهاتهم. وبعد عدة أسابيع فى الحياة وهم يرون وجوه والديهم وكل أصدقاء الأسرة وهم يبتسمون لهم يبدأ الأطفال بالاستجابة بالابتسام بدورهم. وقد تكون أول ابتسامة أو اثنتان غير واضحتين، لكن بعد ذلك تبدأ الابتسامات الواضحة بالظهور على وجه الأطفال.

هنا يقوم الوالدان بشحن أطفالهما بالثقة والإيمان فى أنفسهم بعبارات على شاكلة "يمكنك الزحف"، "يمكنك التحدث"، "يمكنك المشى" - كل هذه العبارات تدخل تحت قائمة التهيئة والتكوين الإيجابيين.

واليوم الذى يتمكن الطفل فيه من التحرك بمفرده بشكل كامل غالبا ما يكون هو اليوم الذى تتوقف فيه التهيئة الإيجابية، ولا تعود العبارات هى "يمكنك القيام بهذا"؛ بل تكون العبارات على شاكلة "لا يمكنك فعل هذا"، "لا يجب عليك القيام بـ .."، "لا تلمس هذا"، "تعال إلى هنا".

والعديد من الأطفال يقابلون على مدار سنوات طفولتهم مدرسين دون المستوى المطلوب - مدرسين لا يحفزونهم أو يشجعونهم. وبعض المدرسين أو الآباء أو الأمهات قد يصل بهم الأمر إلى أن يقولوا لأطفالهم: "أنت عديم النفع"، "أنت غبى"، "أنت لن تنجح أبدا"، وبهذا يوجهونهم باستمرار نحو السلبية. وفى قمة الأزمة الاقتصادية فى أوائل التسعينيات حذر بعض المعلمين الطلبة الذين تركوا التعليم من أنهم لن يتمكنوا من الحصول على أية مهنة طوال حياتهم، وأعدوهم لحياة الشحاذين المنتظرين للصدقات؛ مع ذلك وبحلول نهاية العقد، كانت هناك فرص كبيرة للعمالة. من جهة أخرى فإن خبرات الطفولة تهيئ عقولنا وتؤثر على الطريقة التى نستجيب ونتفاعل بها مع المواقف المستقبلية.

## البيئة المحيطة بنا ومن نختلط بهم

الشكل الثانى للتهيئة والتكوين هو التهيئة البيئية. مهما كانت البيئة الى تعيش فيها، فستجد أنك، بعد مرور فترة من الزمن، تتأقلم وتتكيف معها. ويقول الناس إنك إذا كنت تختلط بالمليونيرات فحسب، فمن المستحيل ألا تتحول لتصبح واحدا منهم. ونحن جميعا سمعنا والدينا وهما يقولان: "لا تدع هذا الطفل يختلط بصحبة سيئة". لماذا؟ لأن الطفل الذى ينتمى إلى أسرة آمنة ذات سلوكيات حميدة ويختار الاختلاط بأطفال الشوارع والمتسكعين سيصبح بالتأكيد واحدا منهم فيما بعد. ويؤمن بعض الناس بأن حياة الإنسان تتشكل خلال السبعة أعوام الأولى له فى الحياة.

ونحن كأشخاص بالغين تتم تهيئتنا على مستوى الوعى ومستوى اللاوعى بواسطة البيئة المحيطة بنا. هل لاحظت أن كل مدراء فرق كرة القدم يرتدون نفس الشكل من الملابس وجميعهم يمضغون العلكة ويحركون رؤوسهم بنفس الطريقة عندما يتم إجراء أى لقاءات معهم؟ هل يمكنك أن تعرف الفارق بين العاملين فى القطاع العام والعاملين فى القطاع الخاص؟ أنت نفسك ستجد أنك تختبر سلوكيات مختلفة بالكامل مع أسرتك وأصدقائك وزملائك، وحتى مع نفسك، بانتقالك من بيئة إلى بيئة أخرى مختلفة.

وتتغلغل التهيئة البيئية فى كل جزء من المجتمع لتؤثر على كل فرد منا بشكل إيجابى وسلبى فى نفس الوقت. ونحن نحاول بشكل تلقائى التكيف مع البيئة التى نحيا فيها؛ فهناك أشخاص يغيرون من مظهرهم وينفقون مبالغ كبيرة من المال ليصبحوا ملائمين لبيئة معينة. وكمثال على هذا نشير إلى يوم السيدات فى "رويال آسكوت" - إن القبعات التى يتم ارتداؤها فى هذا اليوم لن يتم ارتداؤها ثانية على الأرجح؛ فمن الصعب جدا أن ترتدى هذا النوع من القبعات وأنت تتسوقين فى منتصف الشتاء. وهناك ملابس معينة يتم ارتداؤها فقط فى مناسبات - مثل سباق قوارب هينلى رويال ومباريات ويمبلدون للتنس وسباق السيارات فى مهرجان تشيلتينهام، ومهرجان القرية ومأدبة العمدة فى لندن.

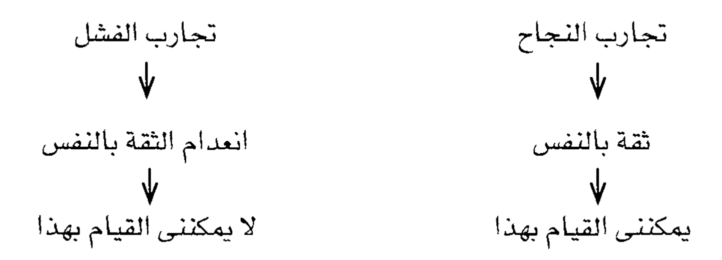
وعلى الرغم من أننا جميعا ولدنا لنكون إيجابيين، إلا أنه تمت تهيئتنا لنكون سلبيين؛ فالعالم الذى نحيا فيه يخلق تأثيرا سلبيا يعرقل خطوات النجاح الإيجابية.

من الطبيعى أن نحاول التكيف مع أية بيئة نتواجد بها، وفى عالم الأعمال، من المثير للاهتمام - على الرغم من كونه محزنا - أن ترى موظف مبيعات يدخل فى حالة من الإحباط والإخفاق ويبحث عن رفقة الآخرين ليجدهم يمرون هم أيضا بما يمر به. لكن على الرغم من هذا، هناك أشخاص آخرون أكثر إيجابية ويبلون بلاء حسنا. وفى أى موقف صعب، وبينما هم يمرون بحالة من فقدان الثقة فى الذات وانخفاض مستوى المبيعات، سيختلط هؤلاء الموظفون بنجوم قسم المبيعات؛ وإذا اختلطوا بهؤلاء الأشخاص الإيجابيين المبتهجين المتحمسين والذين يتوقعون الأفضل - حتى ولو كان من حولهم لا يشعرون بتلك الإيجابية الزائدة - من المؤكد أنهم خلال فترة زمنية قصيرة سيصبحون هم أيضا إيجابيين ومبتهجين بدورهم.

إلى الآباء والأمهات من قرائى: احذروا الاضمحلال المستمر للنطق السليم وتدهور الاستخدام الصحيح لقواعد اللغة فى المدارس والمجتمعات التى يختلط بها الصغار والشباب هذه الأيام؛ فهم بدورهم يتأثرون بالبيئة التى يتواجدون فيها. ساعدوا صغاركم على تخطى هذه العقبة لأن الاستخدام والنطق السليم للغة هو دائما عامل مهم ومطلوب فى الأشخاص المتوقع اضطلاعهم بمسئوليات قيادية فى المستقبل ليكونوا قادرين على التحدث بطلاقة وبتمكن من اللغة.

## التجارب السابقة

الشكل الثالث من التهيئة والتكوين هو التهيئة عن طريق التجارب السابقة.




إن أى تجربة ناجحة مسجلة بعقلك تبنى ثقتك بنفسك، وينتج عنها بشكل واثق غير واع حالة "يمكننى القيام بهذا". وأفضل المدربين والمعلمين وإخصائيى التنمية الشخصية هم من يحاولون إعطاء متدربيهم تجارب نجاح.

من جهة أخرى يمكن لتجربة فشل أن تخلق نقصا فى الثقة وينتج عنها رد فعل غير واع شبيه بعبارة "لا يمكننى القيام بهذا" أو "لست بارعا فى القيام بذلك". وكلما زادت الأفكار بداخلك من نوعية "لا يمكننى" و"لست بارعا"، دمرت تلك الأفكار السلبية الخلايا الإيجابية بعقلك.

وعلى الرغم من كل هذا لا يعتبر الماضى عذرا كما أنه لا يبرر أيًّا مما يمكن حدوثه فى المستقبل. دع الماضى ليبقى على الحالة المقدرة له: جزء من التاريخ به خبرات يمكن استغلالها بشكل إيجابى.

أتذكر أول مرة زرت فيها جنوب أفريقيا مباشرة بعد فترة قصيرة من الانتخابات التى أظهر نيلسون مانديلا فيها للعالم بأكمله واحدة من أعظم الصفات التى يجب أن يتحلى بها كل الجنس البشرى؛ فبعدما تم إطلاق سراحه من السجن الذى قضى فيه الكثير من سنوات حياته وانتخابه رئيسا لم يظهر مانديلا ضغينة قط لهؤلاء الذين ألقوا القبض عليه واعتقلوه. وبينما هو يلقى خطابه لم ينظر وراءه سوى مرات قليلة: لقد كان كل شىء بالنسبة له يدور حول المستقبل، ولم يكن تطلع مانديلا للمستقبل هو رد فعل لمرارة بداخله أو لأى شىء عانى منه فى سنوات الكفاح، بل كان نابعا من العزم على تحقيق قدر أكبر من الحرية والتمكين لشعب جنوب أفريقيا الأسود.

مـن المحبط أن ترى العكس يحدث للعديد من الأمم الأخـرى؛ فأنت تجد، مثـلا، أن رجال السياسة على جانبى أيرلندا يقضـون ٩٠ بالمائة من وقتهم فى إعادة إحياء واسترجـاع التاريخ. إن استمرارية المرارة والحزن بسبب الجريمة والصراع بين الطرفين - والذى يرجع عمرهما لأكثر من ٣٠٠ عام - يتم إعادة إحيائهمـا ليصبحـا عائقا دائما يحول دون السعادة والرخـاء والأمان، وتصبح مخاوف الماضى ومرارته عقبة فى سبيل الوصول لمستقبل رائع.

## كيف تبنى صورتك الذاتية؟

دعنـا نتحرك إلى الأمـام لنبحث كيف يمكننا بناء صـورة سليمة للذات ثم الحفاظ عليها، وهو ما سيؤدى بدوره إلى بناء الثقة بالنفس.

### ١. لا مزيد من الأعذار

لا تختلـق أعـذارا لتبريـر فشلك فـى تحقيـق أهدافك وطموحاتـك ونجاحك؛ فالأعـذار لـن تكون فـى النهاية سـوى مجرد أعـذار، ولن تتحول أبـدا لتصبح مبررات. وإليك قائمة ببعض الأعذار الشائعة:

- "أنا لا أكون أبدا فى المكان المناسب فى الوقت المناسب".
- أنا لست محظوظا فحسب".
- "أنا مازلت صغيرا جدا".
- "أنا لست مخلوقا لأفعل هذا".
- "إن هذا هو خطأ والدىَّ".
- "أنا لم أذهب إلى المدرسة المناسبة".
- "لو كنت ذهبت للجامعة، لكان حالى مختلفا".
- "لو كنت أحسن صحة، لكان حالى أفضل".
- "لقد ولدت فى تاريخ فلكى غير مناسب لى".

الآن، عِد نفسك بالتالى: "لن أختلق أية أعذار ثانية".

## ٢. افتخر بنفسك

ألـق نظـرة أخرى على تلـك الممتلكات والأصـول المعنوية التـى دونتها فى بداية هـذا الفصـل؛ فهذه القائمة هـى ما أنت عليه ومـا عليك القيام بـه. بعد ذلك انظـر للصفات الجسدية والعقلية التى تتمتع بها. تحلَّ بالإيمان وثق فى نفسك، ثـم أعط عقلك الفرصة ليعمـل ويتألق - إن مستواك جيـد وسيصبح بعد ذلك رائعا.

## ٣. اعتن بمظهرك

هـل نظرت بجدية إلى المرآة مؤخرا - ولا أعنى بهذا نظرة سطحية سريعة؟ هل تبدو حقا ناجحا؟ هل مظهرك يعطى صورة للشخص الذى ترغب فى أن تكونه؟ إذا كان مظهرك الخارجى يبدو جيدا، فسيساعدك هذا على الإحساس بمشاعر داخليـة جيدة. كم عـدد المرات التى نسمع فيهـا الناس يقولـون: "أشعر بأننى أفضل بكثير" بعد تغيير تسريحة الشعر أو بعد شراء ملابس جديدة - بل الأكثر من هذا أنهم يبدو عليهم تحقيق درجة عظيمة من درجات الثقة بالنفس.

هـل وقفت من قبل قبالـة صالون لتصفيف الشعر وراقبـت الخارجين منه: لغـة جسدهـم، وحركاتهـم، واستراقهم لنظـرات سريعة إلى نافـذة الصالون للتأكـد من مظهرهم وهـم راحلون؛ هناك دائمـا ثقة أعظم واعتـداد بالنفس أكـبر ومظهـر قوى للذات. إن المـال الذى تنفقه على مظهـرك مال غير ضائع، لكن لا تتخطَّ الحـدود فى هذا الإنفاق. وأقصى درجة للتطرف فى هذا الإنفاق تحـدث مع الأشخاص الذيـن تحركهم الأنا بداخلهم لصـرف مبالغ كبيرة من المال على أشياء تافهة - هنا تأتى مقولة: "كلما تعاظمت الأنا، تضاءل رصيدك فى البنك". لذا، حاول ألا تصبح مهووسا بنفسك.

## ٤. راقب ما تسمح بدخوله إلى عقلك

تخيـل مرشحًـا أو مصفاة تمنع بعض الأفـكار غير السعيدة مـن التوغل داخل

عقلـك. لا تسمـح للآخرين بتدمير أصولـك وممتلكاتك أو نجاحـك، وبالطبع لا تسمـح أيضـا لنفسك بهـذا. إذا وجدت نفسـك فى مزاج مدمـر للذات، قل لنفسـك: "أنـا لن أفكر بهذه الطريقـة"، ثم ضع بدلا من هـذه الأفكار السلبية أفـكارا إيجابية؛ وكما تلتقط الحبات الفاسدة خارج سلة مليئة بالفراولة، انتزع تلك الأفكار الفاسدة من عقلك. إن هذا الأمر يحتاج إلى القليل من المران، وفى بعض الحالات، يحتاج أيضا إلى الشجاعة والعزيمة على عدم التفكير بسلبية.

## ٥. آمن بأنك تستطيع

إن كلمـة الإيمان هى كلمة قوية، وغالبا مـا تستخدم فى السياق الدينى. ولأننى أحـترم كل المؤمنين عن حق، لا أعتـبر أن لدىّ الحق فى قول إن إحدى الديانات علـى حق والأخـرى خاطئة. وعلى مـدار التاريخ، اتبع النـاس أشخاصًا آخرين بإيمان واعتقاد قوى.

أصبـح "لينفورد كريستى" بطلاً فى الأوليمبياد لسباق المائة متر وهو فى الـ ٣٤ من عمره. هل كان يتمتع بجسد أفضل من أجساد باقى المتسابقين؟ هل كان أصغر من باقى المتسابقين؟ لا، لقد حقق النجاح العالمى والأوليمبى بتخطى آراء كل "الخبراء" الأذكيـاء، والذين قالوا إن عمره أكبر من أن ينضم للمسابقات؛ لقد آمنوا بأن الجسد بعد عمر الـ ٢٤ غير قادر على الجرى بهذه السرعة - لكن "لينفورد كريستى" آمن بأنه قادر على هذا.

تعتبر رياضة ركوب الخيل أحد مجـالات شغفى واهتمامى. وعندما يدرب المعلمـون راكبـى الخيل على القفز من فـوق الأسوار يقولون لهـم: "عليكم أن تقفـزوا بقلوبكـم أولا، لأنكـم إذا آمنتـم بقدراتكـم سيلتقـط الحصان هذا الإحساس منكم. فإذا آمنـت بأنك تستطيع، تأكد مـن أن النجاح سيكون هو النتيجـة، أمـا إذا آمنت بأنـك لا تستطيع، فستبدأ بالـتردد، ومن ثم سيتردد الحصـان ويضـع قائمتيـه الأماميتـين كفرامل لحركتـه، ثم يغرس حافرى القائمتين أكثر فى الرمال ليتحتم على الفارس بعد هذا مكافحة الجاذبية فى محاولة منه لمنع السقوط.

## ٦. كوِّن عبارات إيجابية

عليك أن تتحدث دائما بإيجابية، لكن ما نفعله فى العادة هو عكس ذلك. على سبيل المثال: إذا قلت: "أنا لا أشعر بثقة كبيرة"، ما الذى سيحدث؟ ستحصل على نتيجة مطابقة تماما لما تقوله. ومثال آخر هو: قل "أشعر بأننى على خير ما يرام" - ستجد أن النتيجة هى شعورك بهذا الإحساس تماما. لذا عليك تحويل الرسائل من السلبية إلى الإيجابية، فبذلك ستجد أنك تعطى تعليمات إيجابية لعقلك.

كل مدربى ومعلمى التنمية الشخصية يشددون دائما على أهمية القيام بتوكيدات إيجابية؛ فهذه العبارات القوية تخلق تأثيرا هائلا على مستوى اللاوعى، كما أنها تكون أكثر فعالية عندما يتم قولها قبل النوم ثم تكرارها أول شىء فى الصباح. وإليك بعض الجمل التالية كمثال على التأكيدات الإيجابية:

- "أنا واثق فى نفسى".
- "أشعر بروعة".
- "أنا متحدث ناجح".
- "أنا ناجح".
- "وضعى المالى آمن".
- "أشعر بأننى على خير ما يرام".
- "أنا ...............". (املأ الفراغ بعباراتك الشخصية الإيجابية).
- "أنا ...............". (املأ الفراغ بعباراتك الشخصية الإيجابية).
- "أنا ..............". (املأ الفراغ بعباراتك الشخصية الإيجابية).
- "أنا ..............". (املأ الفراغ بعباراتك الشخصية الإيجابية).
- "أنا ..............". (املأ الفراغ بعباراتك الشخصية الإيجابية).
- "أنا .............". (املأ الفراغ بعباراتك الشخصية الإيجابية).

لا تترك نفسك أبدا لتقع فى خطأ "أنا سأصبح ........"، لأن هذا يتم تخزينه فى اللاوعى ليقوم بتثبيط كل أفكارك الإيجابية. اسمح لعقلك الباطن بالتركيز

بوضوح على النتائج المرغوبة لتجد أن هذه النتائج أصبحت حتمية.

## ٧. لا تخش الأخطاء

من المستحيل أن ترتكب أى أخطاء إذا لم تفعل أى شىء على الإطلاق، وبالطبع إذا لم تفعل أى شىء فلن تحقق بالتأكيد أى شىء.

إن الأخطاء أو الزلات التى قد يعتبرها بعض الأشخاص فشلا هى مجرد "نتائج غير مرغوب فيها"، كما أن كل خطأ هو تجربة يمكنك الحصول على معلومات منها، وإذا كنت واعيا بما فيه الكفاية يمكن لهذه التجربة مساعدتك على بناء مستقبل ناجح.

من السهل جدا على التنفيذيين الدخول فى "متلازمة اللاقرار": وهى شَرَك ينتج عن الخوف من ارتكاب أى أخطاء، وبالتالى الفشل فى اتخاذ أى قرار. إن كل قصص النجاحات العظيمة اشتملت على أخطاء، وبعض رجال الأعمال يقرون بأنهم ارتكبوا أخطاء وزلات أكثر من القرارات الجيدة التى اتخذوها، المهم فى النهاية أن القرارات الناجحة تتغلب على الأخطاء وتغطيها.

## ٨. قم ببعض أعمال الخير

دعنا نرجع إلى واحد من المبادئ الأصلية للنجاح والسعادة: من المستحيل ألا تصبح ناجحا إذا كنت تساعد من حولك على الحصول على ما يريدون. إذا قام كل شخص لا يعمل بقضاء القليل من الوقت فى المشاركة فى الأعمال الخيرية، خاصة مساعدة هؤلاء الأقل حظا فى الدنيا، فسيكون بذلك قد أدى لنفسه جميلا عظيما بتكوين مشاعر تقديره لذاته وثقته فى نفسه وبناء صورته الذاتية، وهذا وحده سيساعده على تغيير منظوره تجاه فرص العمل المختلفة.

حاول أن تكرس بعض الوقت لمساعدة الآخرين، حتى ولو كنت مشغولا جدا أو ناجحا بالفعل؛ فهذا الوقت القصير الذى تقضيه مع المحتاجين سيساعدك على الإيمان بنفسك بشكل أكبر، وعلى بناء ثقتك بنفسك وصورتك الذاتية.

## ٩. تفحص البيئة المحيطة بك

إذا كنت تختلط باستمرار بأشخاص يدمرون ثقتك بنفسك - أو كانوا سلبيين أو ربما متشائمين ويحطون من شأن النجاح والإنجاز - اخرج من هذه البيئة وحاول أن تختلط بأشخاص إيجابيين ومتحمسين، أشخاص يبنون ويعطون بدلاً من أن يأخذوا أو يهدموا، لأن الاختلاط بأشخاص متطلعين للنجاح سيجعل من المستحيل عليك ألا تصبح ناجحا مثلهم.

## ١٠. اجمع النجاحات فى سجل واحد

ارجع بعقلك إلى أولى ذكرياتك عن النجاح - ربما عندما كنت فى المدرسة. ومنذ هذه الذكرى الأولى، ابدأ فى تأليف سجل يضم كل تجربة نجاح مررت بها على الصعيدين الشخصى والمهنى، ويمكن أن تسجل هذه المعلومات فى سجل قصاصات تضع فيه صورا وخطابات وقصاصات. وبغض النظر عن أى شىء آخر، من الممتع جدا أن تقوم بهذا الأمر، كما أنه سيثير اهتمام أسرتك، والأهم من كل هذا عندما تشعر بالإحباط أو فقدان الثقة فستجد أن هذا السجل سيساعدك على إعادة تأسيس إيمانك بنفسك.

### قائمة تذكير للجيب

- ضع فى اعتبارك صورتك الذاتية.
- اعتدّ بنفسك واعمل على بناء ثقتك بها.
- راجع وقيم ما تسمح له بالدخول إلى عقلك - حاول القضاء على المدخلات السلبية.
- ضع فى اعتبارك عوامل تهيئتك، لكن لا تسمح لها بأن تكون العذر لسلبيتك.

إليك عشر خطوات لبناء الصورة الذاتية للنفس:

١. لا تختلق أعذارا لعدم تحقيقك لأهدافك.

٢. اعتدّ بنفسك.

٣. اعتن بمظهرك (احرص على أن تظهر بالصورة المطلوبة).

٤. راقب ما تسمح بدخوله إلى عقلك (غربل الأفكار غير السارة).

٥. آمن بأنك تستطيع.

٦. كوِّن عبارات إيجابية.

٧. لا تخش الأخطاء.

٨. قم ببعض أعمال الإحسان.

٩. تفحص البيئة المحيطة بك.

١٠. اجمع النجاحات فى سجل واحد.

## كلمات حكيمة

*"إذا كنت تنظر إلى الموجود فحسب، فقد لا تتمكن أبدا من الحصول على ما لا تراه".*

**من مجلة بيتس آند بيسز**

*"لقد تم تلقيننا بأن السلبى يساوى الواقعى، أما كل ما هو إيجابى فليس واقعيا".*

سوزان جيفرز

# أن تصبح محظوظًا

إذا أمكنني تعبئة الحظ وبيعه فى عبوات، سأجد أسواقا كثيرة متاحة لبيع هذه السلعة: سأجد الملايين والملايين من العملاء الذين لا يطيقون صبرا لتحويل أموالهم إلى حسابى البنكى.

## "تجارة" الحظ

لقد أصبح بيع وتسويق "الحظ" مجالًا واسعًا للتجارة منذ زمن بعيد. والكثير من الأشخاص من الأطباء السحرة إلى الطوائف الدينية، ومن المستبصرين إلى المحتالين الذين يعدون بـ "الثراء السريع" - جمعوا أموالًا طائلة من الضعفاء أو الذين يأملون فى الحظ والثراء، مع أننا جميعا نعلم أنه لا يمكننا شراء الحظ، لكننا مع ذلك لانزال نتوق إلى شرائه.

إليك مجموعة من الأفكار التى سمعتها وجربتها، لكنها لم تجد نفعا:

- لقد رميت نقودًا فى حوض مياه يسمى بئر الأمنيات - والشخص الوحيد الذى يبدو أنه يحصل على الحظ حقا هو مالك هذا الحوض.
- رميت الملح من فوق كتفى عندما سكبته على المنضدة.
- قلبت عملتى الفضية أمام هلال الشهر الجديد.

- قبلت حجر "بلارنى".
- حاولت ألا أكسر مرآة أبدا.
- لا أمشى تحت أى سلالم.
- لا أمشى على الخطوط المستقيمة على الرصيف.
- دائما ما أسحب عظمة الترقوة.
- أقول كلمة "أرانب بيضاء" عند بداية كل شهر.
- أتمنى أمنية فى كل مرة أقطع فيها كعكة عيد ميلادى.
- أشبك أصابعى فى وضع متقاطع.
- لا أنظر أبدا للقمر وهو مكتمل من خلال نظارة.
- لا ارتدى قبعة أبدا وأنا فى السرير.

وعلى الرغم من كل هذا، ومن واقع خبرتى، لا توجد أية خرافة تم ابتداعها لاجتذاب الحظ تعمل فعلا - علاوة على هذا، فإن الخرافات فى بلد ما قد تكون معكوسة بالكامل فى بلد أخرى.

وحتى لو كنت لا ترى نفسك مؤمنا بالخرافات، أراهنك على أنك تقول أيًّا من التالى:

- "لقد حالفنى مقدار ضئيل من الحظ".
- "كنت محظوظا للغاية".
- "لقد كان الأمر مجرد ضربة حظ".

أو ربما تقول:

- "لا يحالفنى الحظ على الإطلاق".
- "أنا لست من النوع المحظوظ".

أنت بالطبع تقول مثل هذه الأشياء، وأنا أيضا أقولها!

# فرّق بين الحظ والمصادفة

الحقيقة أن الحظ متاح لك، لكن ربما ليس بالطريقة التى تتمناها، ومع ذلك يمكنك أن تصبح محظوظًا. والآن، دعنا نبدأ فى وضع هذا الكلام فى منظور مرتب: لا شك فى أنك شاهدت أو استمعت إلى لقاء مع ممثل أو مطرب أو عارضة أزياء ناجحين؛ غالبا ما ستجدهم يقولون: "كنت محظوظا،" أو "لقد حالفنى بعض الحظ". وبالطبع فإن ما يقصدونه حقا هو: "لقد بذلت مجهودا، ووضعت نفسى فى المكان المناسب فى الوقت المناسب".

ويبدو أن كل شخص ناجح دائما ما يعزو نجاحه إلى بعض الحظ، لكنى أرى أن هذا يعتبر تواضعًا، ومن جهة أخرى تجد أن الأشخاص الذين يصنفون أنفسهم على أنهم غير ناجحين يعزون فشلهم إلى الحظ السيئ. لذا علينا أن نفهم ونفرق بين الحظ والمصادفة؛ فبينهما فارق كبير جدا.

## المصادفة

يمكن للمصادفة أن تكون ربح جائزة برنامج مسابقات تليفزيونى، أو ورقة يانصيب، أو رهان كرة قدم، أو رمية نرد. والمصادفة شىء خارج على إرادتنا وتحكمنا بشكل كامل، لذا فإن تأسيس حياتك وآمالك ورفاهيتك ونجاحك عليها يعتبر اتجاهًا لتدمير الذات، ولن تجنى منه سوى الاستياء والتعاسة.

إن متاجر الرهانات مليئة بأشخاص يحاولون أن يصبحوا محظوظين، لكن إذا استثمر هؤلاء الأشخاص المال والوقت الذى يقضونه فى اختيار ما يسمى بالحصان الرابح فى أنفسهم، هل يمكنك تخيل كم الأشياء التى سيتمكنون من تحقيقها لأنفسهم ولأسرهم؟

ما الذى ستفعله إذا ربحت ٨ ملايين جنيه إسترلينى فى مسابقة اليانصيب؟ لقد سُئلت هذا السؤال، فوجدت نفسى أقول إننى سأفعل تمامًا ما أفعله الآن. إن التغيير الذى سيحدث لى سيكون طفيفا للغاية، ومع ذلك يمكننى التأكيد على

أننى لن أعتمد أبدا على مصادفة ربح لتدخل السعادة إلى حياتى عندما يكون من الأسهل والأسرع والمؤكد أن استثمر فى نفسى لأصل لتلك السعادة.

## "مبدأ الحظ"

إن أسهل وأكثر شرح مباشر للحظ توصلت إليه هو التالى:

الكدح
وفقا
لمعرفة
صحيحة

## الكدح

قد تبدو أول كلمة ليست محفزة بقوة لأنها تدعو إلى العمل، لكن ما تعنيه بالفعل هو: "فعل شىء ما".

فى أحد المؤتمرات التى تحدثت بها، كنا نريد من الحاضرين أن يصبحوا أكثر نشاطًا ومبادرة، فطلبت من الجميع الوقوف، ثم قلت لهم: "الآن، ارفعوا مقاعدكم وانظروا تحتها، فإذا وجدتم أى شىء ارفعوا أيديكم به عاليا". يمكنك أن تتخيل الجلبة التى أحدثها ٢٠٠٠ شخص يحركون مقاعدهم ليبحثوا عن أى شىء، ثم تسمع صيحات الإثارة من بعضهم، لوجود ورقة نقدية بفئة ٥ جنيهات موضوعة تحت ٢٠ مقعدا - والرسالة التى رغبت فى توصيلها: هى اخرج من حالة السكون.

## المعرفة الصحيحة

ما الذى تعنيه المعرفة الصحيحة؟ إن المعرفة الصحيحة هى:

- معرفة مكانك اليوم.

- معرفة المكان الذى تريد أن تصبح فيه أو تتوجه إليه.
- أن تكون لديك خطة لتنفيذ هذا الهدف.

المرحلة الأولى فى تأسيس المعرفة الصحيحة هى وضع عبارات صريحة عن وضعك ومكانك الحاليين. لقد قيمت أصولك ومسئولياتك الشخصية بالفعل فى الفصل الثانى، وأصبحت عندك قائمة بمواطن قوتك ونقاط ضعفك وأصولك وممتلكاتك وخبراتك ومعارفك والأشخاص الذين لك علاقة بهم - وبشكل عام أصبحت لديك رؤية عما يمكنك تقديمه. إذن، فإن معنى أن تعرف مكانك اليوم هو أن تتحلى بالاعتداد والثقة بالنفس بما يتلاءم مع واقعك.

والمرحلة الثانية هى معرفة المكان الذى ترغب فى الذهاب إليه. ونحن جميعا سمعنا العبارة المكررة والمحفوظة "الشخص الذى يذهب إلى اللامكان، من الطبيعى أن يصل إلى هناك". فى الفصل السابع - الأهداف - سأريك بالتحديد كيف تضع أهدافك، وكيف تقرر ما الذى يجب أن تكونه هذه الأهداف، وكيف يصبح لديك نية وعزم، ووكيف يصبح لديك باستمرار شىء تتطلع إليه.

يجب أن تكون لديك أهداف، فلا يوجد أى شخص ناجح فى تاريخ البشرية كلها لم يصل إلى نجاحه بدون وجود عزم بداخله، سواء بشكل واع أو غير واع. لذا لكى تصبح محظوظا من الضرورى أن تكون لديك أهداف، لأنك إذا حذفت الأهداف من مخططاتك ستصبح معتمدا على المصادفات.

والمرحلة الثالثة والأخيرة من المعرفة الصحيحة هى الخطة التى ستضعها لتصل إلى هذه الأهداف. وسيتم تغطية هذه النقطة فى الفصل الثامن - التخطيط الشخصى.

مرة ثانية، اسمح لى بتذكيرك بأن كل الإنجازات تحققت من خلال وضع رؤى للأهداف ثم وضع خطة منهجية لتنفيذ هذه الرؤى. لذا إذا أردت حقا اللجوء إلى "مبدأ الحظ،" تذكر أنك لن تصبح محظوظا وأنت قابع فى حالة من السكون منتظرا مكالمة هاتفية أو رسالة يأتى بها ساعى البريد، أو أن يتم اختيار الأرقام الصحيحة فى مسابقة اليانصيب!

فــى أثناء إعدادى لهــذا الفصل، تلقيت مكالمة من واحـدة من أكثر مديرى التدريب فــى المملكة المتحدة نجاحا - "سامنثــا آلان". سألتها عن حال زوجها فــى مغامرتــه الجديـدة فى عــالم الأعمال (هــو أيضا مـدرب). كانــت إجابة "سامنثا" هى: "ريك" مشغول للغاية؛ لقد حالفه الكثير من الحظ وهناك عمل كثير باستمرار، لكننا نشعر بالقلق من أن يأتى وقت ينفد فيه هذا الحظ".

وتضــرب إجابة "سامنثا" مثــالا على كل ما قلته عن الحظ: هل كان "ريك" محظوظــا بالفعــل؟ نعم، لأنه هو من جعل نفسه محظوظــا. وكانت إجابتى على سامنثا هى: "إذا استمر "ريك" فى القيام بما يقوم به الآن، سيظل الحظ حليفا لــه". وهناك مقولة تتماشى مع هذا الموقف: "هنــاك أشخاص يجعلون الأشياء تتحقق، وهناك أشخاص يراقبونها وهى تتحقق، وهناك أشخاص يتعجبون مما حدث".

نحــن جميعا استمعنا لمقابلات مــع مشاهير يعملون فى مجــال الترفيه: ألا تندهش من الطريقة التى يتذكرون بها الأحداث التى غيرت مساراتهم المهنية؟ إن كلماتهــم غالبا ما تبدأ بـ "لقد حالفنى بعض الحظ". كانت فرقة "سبايسى جيرلــز" واحـدة من أنجح فرق البوب فــى فترة التسعينيــات، لكن إذا تحريت عن مهنهن وأعمالهن وتحضيرهن والتزامهن وتفانيهن والفترات العصيبة التى مــررن بهــا قبل نجاحهــن العالمى، سيتضح لــك عدم وجود أى حــظ فى مسألة نجاحهن. ولقد قال أحد أعظم لاعبى الجولف "أرنولد بالمر": "كلما تفانيت فى اللعب، أصبحت أكثر حظًا".

عندمــا تؤسســس مستقبلك المالى على مبـدأ الحظ - الــذى عرفناه فى هذا الفصــل - ستصبح محظوظا بالدرجــة التى ترغب فيهــا، وسيدهشك أن هذه الطريقة تفلح!

يقع الحظ حيثما تتلاقى الفرصة مع التخطيط فتصبح محظوظا.

## قائمة تذكير للجيب

- فرِّق بين الحظ و المصادفة.
- استخدم "مبدأ الحظ".
- اعرف مكانك اليوم.
- اعرف المكان الذى ترغب فى الوصول إليه.
- جهز خطة لتصل بك حيثما تريد.

## كلمات حكيمة

*" أؤمن بالحظ، وأرى أننى كلما عملت أكثر،*
*حصلت على حظ أوفر" .*

ستيفن ليكوك

# الوقت: أعظم مواردك

بينما يفكر كل شخص ناجح فى المستقبل، فإنه يجرد أصوله وموارده المتاحة. لقد قيمت أصولك بالفعل وعرفت أن أعظم أصولك وممتلكاتك قيمة هو عقلك. أنا أعلم أنك الآن تثق فى نفسك وفى عقلك وفى الإمكانات التى يمكن لعقلك تقديمها لك.

الآن، دعنا نركز على الموارد وتحديدا أعظم الموارد على الإطلاق. إن هذا هو رصيد بنكى مشترك لدينا جميعا، لكن هذا الحساب ذو صفات خاصة: لا يمكنك الاستثمار فى هذا الحساب أو الإيداع فيه أو الحصول على بيان به كل ما يمكنك فعله هو السحب منه. وهذا هو الحساب البنكى للوقت. كل يوم، نسحب يوما جديدا من هذا الحساب، ولا يمكننا أن نستبدل هذا المورد العظيم بأى مورد آخر. ومن المأساوى أن الكثير من الناس يتعاملون مع الوقت على أنه شىء بديهى مسلم به فيقللون من قيمة كل يوم يمر عليهم. إن كل ما يحتاج إليه الأمر هو زيارة إلى دار رعاية وقضاء بعض الوقت مع المرضى الميئوس من حالاتهم لمعرفة قيمة الوقت وأهمية استغلاله بشكل حسن إلى أقصى حد.

## اعمل والعب واسترح

إذا كنا محظوظين بالفعل، فإن وقتنا سيكون مقسما إلى ثلاثة أجزاء: ثلث حياتنا نقضيه فى العمل، وثلث فى اللعب (الأمسيات وعطلات نهاية الأسبوع والإجازات والتقاعد)، والثلث الأخير فى النوم.

## وقت العمل ووقت اللعب

عندما يكون الناس سعداء فى عملهم، سيكونون أكثر سعادة فى وقت اللعب، والعكس صحيح. وأنا مؤمن بأن تعاسة الأفراد فى حياتهم الشخصية من شأنها أن تؤثر على أدائهم فى العمل.. وبالطبع على نجاحهم.

أعتقد أن السبب الرئيسى وراء الذهاب إلى العمل هو جنى المال، لكن لماذا نريد هذا المال؟ لندفع الثمن الذى يحتاج إليه وقت لعبنا. وأنا أتذكر أننى قلت هذا فى إحدى الدورات التى أعقدها، وعندها قالت "أنجيلا هيلين".. المدير التنفيذى لشركة "تشارلز باركر" للعلاقات العامة: "إننى أخالفك الرأى فى هذه النقطة.. أنا أحب عملى" لم أعارضها لكننى تشاركت هذه الفكرة الشيقة مع باقى الحضور، فطرح أحدهم السؤال التالى عليها: "أنجيلا، هل ستستمرين فى الذهاب إلى العمل إن لم تحصلى على راتبك؟" - يمكنك بالطبع أن تتوقع الإجابة.

بالطبع نحن نذهب إلى العمل من أجل الكثير من الأسباب، لكن أعظم شىء يمكن أن يحفزنا هو أن نفعل ما نستمتع به. فإذا استطعنا تحقيق الاستمتاع فى وقت العمل سيكون الأمر رائعًا بالتأكيد.

## الضغوط

فى السنوات الماضية الأخيرة أصبحت الضغوط مثار اهتمام كبير فى ساحة الأعمال، وأصبح هناك المزيد والمزيد من الدورات حول كيفية إدارة الضغوط.

والآلاف من المؤسسات أصبحت تعين مستشارا لمواجهة الضغوط، ومبالغ ضخمة من المال يتم إنفاقها على تعلم كيفية التواؤم مع الضغوط واستشارات الضغوط والتعامل مع نتائج الضغوط - لكن يبدو أن التفكير والجهد الموجهين لمسببات هذه الضغوط أو للوقاية منها ضئيلان للغاية.

ومن وجهة نظرى الشخصية، أرى أن الضغوط شىء جيد، طالما كانت هناك قدرة على إدارتها والتعامل معها؛ فالضغوط فى بعض الأحيان ينتج عنها أداء أحسن: فيمكن للأدرينالين أن يرفع مستويات الإنجاز، لكن مع ذلك يجب التحكم فى الضغوط بحيث لا تسبب أية مشاكل صحية قد تصبح خطيرة فيما بعد. إن غرف جراحة الأطباء مليئة بالأشخاص الذين يعانون من الضغوط والتعاسة والإجهاد ومشاكل العلاقات.

والضغوط ليست موجودة بشكل حصرى فى عالم الأعمال، وإنما هى موجودة بين كل الناس وعلى جميع المستويات. منذ سنوات مضت، عندما كانت العائلات أكثر ترابطا ويعيش أفرادها جميعا على مقربة من أحدهم الآخر، كان من الممكن التحكم فى هذه الضغوط وحل أية مشاكل فى إطار أسرى، لكن للأسف مع حركة السكان وتفكك العائلات، هناك الكثير من الأشخاص الوحيدين والذين لا يجدون الأمان النابع من الترابط الأسرى الذى يساعد فى أوقات التعاسة والشقاء - وعندما لا نتمكن من رؤية أى سبيل أمامنا، تصبح أجسادنا هشة ومعرضة للأمراض.

## مسببات الضغوط

أكبر سبب للضغط فى العمل هو سوء إدارة الوقت: فالناس يعودون إلى منازلهم بشنط مكدسة بالأوراق، لكن مع ذلك لا يفتحونها، ثم يأخذون نفس الحقيبة مرة أخرى إلى العمل وهم يشعرون بالذنب. بعد ذلك تجد أكوامًا من الأعمال المكتبية المتراكمة فوق بعضها البعض بدون التعامل معها أو اتخاذ أى قرار بصددها.

وثانـى أكبر سبـب للضغط بسيط جدا: قلة التدريـب أو سيناريو "الشخص غـير المناسب فـى المكان غير المناسـب"؛ فوضع الموظفين فـى مناصب وأماكن لم يتدربـوا عليها أو غـير مؤهلين للعمل فيها يجعلهم غـير قادرين على التأقلم والتعامـل مع وظائفهم، وبعد هذا يمر هؤلاء الأشخاص بحالة رهيبة من فقدان الثقـة بالنفس ويشعرون بالضغوط تتزايد عليهم بسبب توقعات الآخرين بما قد ينجزونه، مع عدم قدرتهم على فعل أى شىء لتحقيق هذه التوقعات - وبالإضافة إلى كل هذا يظلون بدون التدريب المناسب الذى يحتاجون إليه.

إن العديد من الأشخاص يحصلون على الترقية بسبب استغلالهم لمهاراتهم بالشـكل الصحيح، أو بسبب تفـوق أدائهم فى تخصص ما، فيصبح من المتوقع أن يتمكنـوا من الإدارة والقيادة والتحفيز بدون أن يحصلوا على التدريب الذى يعلمهم كيف يقومون بهذه الأشياء.

والسبـب الثالث للضغوط هو أقل شيوعا فى مجـال الأعمال التجارية، لكنه شائـع للغايـة فى القطاع العـام: وجود كم كبير من العمل المطلـوب إنجازه، مع وجود تقييم واحد فقط للأداء على مدار العام.

وبالإضافـة إلى كل ما سبق، هناك مصدر ضخـم للضغوط، وأصبح شائعا بين الجميع بشكل متزايد - ألا وهو تهديد الفصل من العمل.

## منع الضغوط

فى الأغلبية العظمى من الحالات يمكن تجنب ومنع الضغوط بسهولة عن طريق التمرن، وعن طريق تطوير الأفراد لأنفسهم بشكل ذاتى. لكننا مازلنا نعيش فى حقبة ينفق فيها أغلبية الناس القليل جدا من أموالهم ووقتهم فى تنمية وتطوير أنفسهـم، وإذا لم توفر شركاتهـم الإمكانات المطلوبة لهذه الـدورات أو لم تكن متاحة أمامهم مباشرة، لن تتسنى لهم أبدا فرصة تطوير أنفسهم.

ويمكن للضغوط أن تكون عاملا قويا للتحفيز، إلا أنها مع ذلك تتطلب قدرة علـى التحكم فيها بالاستغلال الحكيم للوقـت وتعلم كيفية تطوير وتنمية الذات وكيفية ترتيب الأولويات.

## النشاط والحركة والإنجاز

هناك فرق كبير بين الإنجاز من جانب، والنشاط والحركة من جانب آخر: فكر فـى أحد هذه الأوقـات عندما تكون مشغولا طوال اليـوم وتشعر بأنك لم تتوقف لحظـة لالتقـاط أنفاسك، لكنك مـع ذلك تشعر بعدم إنجـازك لأى شىء. وفى اعتقادى أنك عندما تعود إلى المنزل فى هذا اليوم فلن تشعر بأنك على مايرام، ولن تشعر بإيجابية، ولن حتى تشعر بأية قدرة على الاسترخاء.

الآن، فكـر فـى يـوم آخـر لا تكون فيـه مشغـولًا للغاية لكنه يـوم ملىء بالإنجـازات بالفعل: لقد أتممـت تلك المهمة البغيضة التـى ظللت تؤجلها لفـترة طويلة، وانتهيت من ذاك التقرير، وحصلت على أعمال جديدة. إن هـذا اليـوم حافل بالتقدم والإنجـازات. كيف تشعر مع حلـول أمسية هذا اليـوم؟ بالطبع ستكون أمسية ممتعة وسيكـون وقت فراغك مثمرًا وممتعًا بدوره.

إذن، كيـف يمكنـك أن تحول كل يـوم إلى يوم ملىء بالإنجـازات، علاوة على كونه يوم نشاط واستمتاع؟ ضع فى اعتبارك أن المبدأ الأساسى والبسيط لفكرة إدارة الوقت لم يتم حقا تحسينه وتطويره، لكن مع ذلك هناك صناعة بأكملها نشأت بناء على هذه الفكرة: مفكرات "فيلوفاكس"، ومفكرات التنظيم الشخصية، والأجهزة الإلكترونية الصغيرة التى فى حجم الكف، والعديد من أنظمة إدارة الوقت والمخططين لنفس الغرض. والعديد من هذه الأشياء عقَّد الفكـرة الأساسية البسيطة، لذا لن تكـون هذه الأفكار فعالة بالشكل المطلوب بالنسبة لك.

## إدارة وقتك لإنجاز المزيد

**كانت هناك مقابلة بين "أيفى لى" - خبير كفاءة - و"تشارلزشواب" - رئيس شركة صلب متوسطة الحجم. وبينما كان "لى" يشرح للرئيس كيف يمكن لخدمات الشركة أن تساعده على الإدارة بشكل أفضل قاطعه "شواب" قائلا: "نحن نعلم ما الذى يفترض بنا القيام به الآن، لكن إذا أمكنك أن ترينى طريقة لتحقيق المزيد فى نفس الفترة الزمنية المتاحة، سأستمع إليك وسأدفع لك أى مبلغ تطلبه". قال "لى": "حسنا، سأعطيك نظاما، ولن يستغرق أكثر من بضع دقائق لأشرحه لك. أريد أن تستخدم أنت هذه الفكرة ثم تجعل موظفيك يطبقونها وسأنتظر منك شيكًا بالمبلغ الذى ترى أنى أستحقه".**

**بعد ستة أسابيع استلم "لى" شيكا بمبلغ ٢٥٠٠٠ دولار وملحق به ورقة كتب فيها أنه من وجهة نظر مالية، كانت فكرة "لى" هى أفضل درس تلقاه "شواب" على الإطلاق. بعد خمسة أعوام أصبحت هذه الشركة على يد "شواب" أكبر مؤسسة لتصنيع الصلب على مستوى العالم - شركة "بيثلهيم ستيل" - وأصبح الجميع يعرفه على أنه واحد من أعظم رجال الصناعة والإدارة فى تاريخ الولايات المتحدة.**

## نظام بسيط لإدارة الوقت

نحن جميعا لدينا نفس الـ ٢٤ ساعة فى كل يوم، وهو ما يعنى ٨٦٤٠٠ ثانية. وأكثر الناس انشغالا فى العالم - رؤساء الوزارات والرؤساء ورجال الأعمال والرياضيون والقادة - لديهم أيضا ٨٦٤٠٠ ثانية فحسب، وربما يكون وقت راحتهم أقل بكثير من وقت الإنجاز - بمعنى آخر، هم يعملون لساعات أطول - لكنهم مع ذلك لديهم نفس الساعات فى اليوم التى نملكها - أنا وأنت.

إذا كنت ترغب حقا فى تحقيق الكثير فى يوم واحد حاول استخدام الأنظمة التالية:

أولا، مع نهاية اليوم وقبل مغادرتك لمكتبك أو بعد انتهائك من عملك ضع قائمة بأهم الأعمال المطلوب منك تنفيذها فى اليوم التالى. يمكن لهذه القائمة أن تكون فى دفتر مذكرات، أو حتى على ورقة عادية. ولا يهم حقا ما الذى تطلقه على هذه القائمة - "قائمة ما يجب فعله" أو "قائمة اليوم" - المهم أن تكتبها فحسب فى نهاية اليوم. ثانيا، ضع ترقيما لمحتويات هذه القائمة بحسب أولوية إتمام المهام. أخيرا، فى اليوم التالى عندما تقرر بدء العمل، ابدأ بالمهمة رقم واحد ولا تتركها حتى الانتهاء منها، ثم تقدم إلى المهمة رقم اثنين، وهكذا حتى تنتهى من كل القائمة.

الآن، لماذا يعتبر النظام السابق ذكره فعالاً؟ دعنا نر:

## حتى ينجح النظام ...

### ١. اكتب القائمة قبل تنفيذها بيوم

إن هذه الخطوة عكس ما اعتاد الكثير منا القيام به، فأول شىء نقوم به صبيحة يوم العمل هو إعداد خطة هذا اليوم، لكن المشكلة فى هذا الأسلوب أنه بينما أنت تقرر أى المهام ينبغى تنفيذها اليوم تجد الهاتف يرن وتصلك العديد من الرسائل الإلكترونية ويأتى إليك موظفون آخرون بأولوياتهم هم، وقبل أن تدرك هذا يخرج اليوم على سيطرتك وتصبح كل تصرفاتك مجرد ردود أفعال لما يحدث حولك بدلا من أن تكون أفعالا فعالة. أيضا يكون العقل نشطًا جدًّا فى بداية اليوم، إذن لمَ تهدر هذه الطاقة فى التفكير فيما يجب أو لا يجب القيام به بينما يمكن فعل هَذا فى وقت آخر؟ فى دوراتى عن إدارة الوقت أشدد دائما على أهمية تفويض المدراء للمهام فى اليوم السابق لأداء هذه المهام، وليس فى صبيحة نفس اليوم.

### ٢. فى أثناء اليوم، أضف المهام المنتهية

حذف المهام المنتهية محفز للغاية؛ لأنك سترى مدى تقدمك فى العمل، كما أنك بهذا ستكون متحكمًا فى أهم أصولك وممتلكاتك - عقلك، وفى نفس الوقت ستساعده على البقاء محفزا ليؤدى بشكل أكثر فعالية.

## ٣. التزم بالقائمة

فى أغلب الأيام لن تتمكن من الانتهاء من القائمة بشكل كامل، لكن إذا التزمت بها، فستكون المهام التى تركز عليها وتنتهى منها هى تلك الأكثر أهمية.

## ٤. رتب أولوياتك وقم بالمهام المزعجة أولا

المهمة الأولى فى أغلب القوائم دائمًا ما تكون أكثر المهام إزعاجًا. وباستمرار هناك إغراء بأن تقوم بالمهام السهلة والسريعة أولا، لكن إذا فعلت هذا حقا لن تنتهى من هذه المهام بتلك السرعة والسهولة التى تتوقعها، لأنك فى قرارة نفسك تعلم أن تلك المهمة المزعجة مازالت موجودة ومطلوب تنفيذها. لكن، إذا انتهيت من المهمة المزعجة، تُرَى، كيف سيكون شعورك؟ ستشعر بالراحة والابتهاج وستكون أكثر تحفزًا. لذا، تعامل مع أصولك ومواردك بالشكل الصحيح، وستدهش من كم الأشياء التى يمكنك إنجازها.

## ٥. تعامل مع المقاطعات والمشتتات بشكل فعال

أخيرًا، كن واقعيًّا. هل مر عليك يوم لم تواجهك فيه أية مقاطعات أو مشتتات وتمكنت فيه من الانتهاء من المهام كلها؟ أنا لا أعتقد أنى مررت بهذا اليوم من قبل. إذن، كيف تتعامل مع المقاطعات أو المكالمات الهاتفية أو الطوارئ أو الأزمات أو طلبات أى شخص آخر؟ لقد وجدت أن التالى هو أكثر الطرق فعالية لمواجهة هذه المشكلة: اسأل نفسك، هل هذه المقاطعة أكثر أهمية مما أفعله الآن؟ أجب بـ "نعم" أو لا فحسب؛ فإذا كانت أكثر أهمية تعامل معها فى الحال، أما إذا كانت الإجابة بلا، فضع المهمة فى القائمة فى أى مكان.

قد تفكر: حسنا، إن كل هذا رائع، لكن كيف يتسنى لى اتخاذ هذا القرار؟

دعنى أعطك نظاما لترتيب الأولويات وجدت أنه فعال للغاية فى مجال الأعمال. يجب أن تكون المهمة رقم واحد هى أى شىء سيدر ربحًا – قد يكون هذا معالجة شكوى من عميل ما، أو رسالة مهمة، أو فرصة لمزيد من صفقات

البيع أو المزيد من الأعمال، المهم أن تكون المهمة الأولى ستدر ربحا؛ فبجعل هذه المهمة هى الأولوية الأولى سيكون مستقبلك ومستقبل كل من يعمل معك آمنا.

الأولويــة الثانية - إذا واجهتك مقاطعة - ستكون مساعدة شخص آخر. قد يكون المطلوب منك اتخاذ قرار، أو إعطاء إرشاد أو تدريب أو دعم لشخص ما، أو الرد على مذكرة أو رسالة ما.

الأولوية الثالثة هى التعامل مع المشاكل، وستكون هذه المهمة شيقة للغاية إذا كانت المهمتان السابقتان مَهمتين تنفيذيتين - ستجد القليل من المهام من نوعية الأولوية الثالثة.

إذا كان بيننــا محادثة قد تقول لى: "ريتشارد، هل تعد قائمة حقا بمهام كل يــوم فى حياتك؟"، ولكى أكون صادقًا يجب الاعتراف بأننى لا أفعل هذا دائما؛ فهنــاك بعض الأيــام لا يكون إعداد قائمــة لها خطوة عملية، مـع ذلك يمكننى إخبــارك بأن الأيام التى أنفذ فيها القائمــة كاملة كما شرحت سابقا، يدهشنى كم الأشياء التى انتهيت منها، كما يدهشنى التحفيز المتزايد الذى أشعر به.

## الاسترخاء ووقت الراحة

إذن، بعـد الانتهــاء من إدارة وقــت العمل، من المهم جـدًّا أن تتأكد من أن وقت الراحــة هو وقــت للانفصال نهائيــا عن العمــل. والعديد من النــاس يواجهون مشــاكل فى تنفيذ هــذا الانفصال، وإذا كنــت واحدا من هــؤلاء الأشخاص قد يساعدك تخيل أن لديـك زرا ضخما للتشغيل بداخلك، تقوم بإطفائه فى نهاية آخــر يــوم عمل فى الأسبوع للانفصــال عن عملك، ثم تعيــد تشغيله بعد انتهاء العطلة الأسبوعية.

## الحفاظ على الوقت

جـرب العمـل علـى إحـدى الأوراق والانتهاء من هـذا العمل مرة واحـدة وأنت تعرف أنك لن تعود لهذه الورقة مرة أخرى. الآن قيم أداءك فى العمل على هذه الورقة. فكرة أخـرى: "ما حجم الأعمال التى تنتهى منها فى اليومين السابقين للعطلـة الأسبوعية، وكيف تنهى هذه الأعمال؟ سيدهشك أنك تنتهى من الكثير من الأعمال بشكل كامل ومنظم فى هذين اليومين - يمكنك أن تجعل كل الأيام بنفس الشكل.

## التسويف

إذا أردت أن تصل للنجاح عليك أن تتغلب على التسويف (تأجيل المهام المطلوب الانتهاء منها). وقد يقول المسوف:

- "الآن ليس الوقت المناسب".
- "سأتمكن من تخطى هذه المهمة".
- "الظروف ليست ملائمة فى اللحظة الراهنة".

هـل تعتقد أن الأشخاص الناجحين يسمحون لأنفسهم بالتسويف؟ بالطبع لا؛ فالتسويف هو صفة أساسية لغير المنجزين والتعساء فحسب.

حـاول استخدام أربـع كلمات من شأنهـا تحفيزك: انته مـن أعمالك الآن. ولقـد وضعت هذه الكلمات على مدار العديد مـن الأعوام على الزجاج الأمامى لسيارتى لتحفزنى باستمرار، كما وضعت أيضا بطاقة على مكتبى كتب عليها:

**ما الذى سأفعله الآن حتى أحصل على صفقة؟**

وكانـت هذه الافكار محفزة للغاية، وتأنيب الضمـير الذى كنت أشعر به عندما أرى هـذه الكلمات بينما لم أفعـل شيئًا بعد كان يحفزنى للتصرف والانتهاء من أعمالى فورا.

## وقت المهمة الأساسية

هنـاك أوقـات معينة خلال النهار يمكـن أن تصبح ما أطلـق عليه "وقت المهمة الأساسيـة". بالنسبة لموظفى المبيعات تكون هذه الأوقات هى الأنسب على مدار اليـوم للتحـدث مع العملاء الحاليـين أو العملاء المرتقبين. لذا لـن يكون الأمر عمليـا إذا أهدرت هذا الوقت فى كتابة التقارير أو فى تحديد أهداف الفريق أو فى أية مهمة أخرى بدلا من التحدث والتعامل مع صانعى القرار. إن تلك المهام الأخـرى يمكن إنجازهـا بعيدا عن وقت المهمة الأساسيـة؛ ومهما كان عملك أو مجالك حدد متى يحين وقت المهمة الأساسية، ولا تقم بأى شىء فى هذا الوقت سوى العمل على مهامك الأساسية - ستدهشك زيادة الإنجاز التى ستحققها.

## وقت التفكير

أصبـح المتعـارف عليه منذ القـدم أن الأشخاص المنجزيـن يحتاجون إلى وقت للتفكـير. والعديد من النـاس لا يسمحون لأنفسهم بالحصـول على هذا الوقت الخاص، بل يصل الأمر ببعضهـم إلى التعامل معه على أنـه رفاهية. هذا أمر خاطئ بالطبع، لأن وقت التفكير ليس رفاهية، بل هو ضرورى وجوهرى لتحقيق الإنجـازات. ويخصـص أغلبنا وقتا للتفكـير فقط وهو يقود السيـارة بدلا من إعطـاء أنفسنا نصف يوم بشكل أسبوعـى للتفكير، أو حتى مجرد ساعات قليلة من وقت لآخر بعيدا عن الهاتف، وفى مكان يتمتع بالخصوصية للتفكير فحسب. ولأننى أسافر وأقوم بعدد لا بأس به من الرحلات، أجد فائدة عظيمة فى البقاء بمفـردى فى غرفة الفندق مـع ورقة بيضاء لأضع خططى عليهـا وأعالج وأفكر وأعالـج مشاكلى، وأبدع. لـذا، من الآن فصاعدا لا تتعامل مع وقت التفكير على أنه رفاهية، وخطط له فى حياتك على أنه شىء أساسى وجوهرى.

## وقت التعلم

ماذا عن وقت التعلم؟ القراءة وإعداد أفكار جديدة واستيعاب المعلومات وتطوير

مهارات جديدة - إن كل هذه الأشياء مهمة للغاية للوصول إلى النجاح وتحقيق الإنجازات. وإذا كان الوقت الحالى الذى تقضيه فى التعلم على مدار الشهر هو "صفرًا" فيجب أن تبدأ الآن وتخصص ثلاث أو أربع ساعات للتعلم. ويمكنك أن تحول سيارتك إلى قاعة للدراسة، فأنا مثلا لا أسافر إلى أى مكان بدون الاستماع إلى شرائط أو أسطوانات عن التنمية الشخصية أو الأعمال التجارية. ومن المدهش أن تتمكن من الاستفادة من الوقت المهدر وغير المثمر وتحوله ليصبح وقتا فعالا مليئا بالاستفادة. وعليك أيضا أن تستثمر نفسك فى كتب التنمية الشخصية والأعمال التجارية؛ فهذه الكتب استثمار ناجح، والساعات القليلة التى ستقضيها فى الدراسة ستجنى منها فوائد لا حصر لها.

## وقت التمرن

ماذا عن وقت التمرينات الجسدية؟ هل تخصص وقتا يوميا للحفاظ على لياقة جسدك - وهو ما سيساعد بدوره على رفع أداء عقلك؟ إن هذه حياتك، وهذا وقتك - فكم من الوقت تريد أن تحيا؟ وما نوعية الحياة التى تريد أن تحياها؟ وما مستوى جودتها؟ اعلم أنه عندما يتوقف الجسد عن الأداء بسبب الإهمال أو سوء الاستخدام، ينحدر مستوى جودة حياتك بشكل رهيب. ترى ما الذى سينتج عن العمل لساعات طويلة؟ فى العديد من الحالات تصبح النتيجة استهلاك كميات كبيرة من الأطعمة وتناول المشروبات الكحولية والإفراط فى تدخين التبغ. وفوق كل ما سبق، يتوقف الجسد عن الأداء بمستوى الفعالية المطلوب، وهو ما يعنى انخفاض مستوى جودة الحياة وينتهى الأمر بكل هذا الكفاح والمجهود سدى وبدون أى نفع. إن الأمر يبدو عديم الجدوى إذا كان الكفاح من أجل النجاح سيضعك على كرسى متحرك، أو فى المستشفى، أو فى القبر.

تخيل أن جسدك يشبه بطارية السيارة! لن يتحرك بدون إعادة شحنه - مع مراعاة أن بطارية السيارة تتم إعادة شحنها أثناء القيادة، وأجسادنا وعقولنا تحتاج باستمرار إلى إعادة الشحن هى الأخرى، لذا يجب أن يتم تقدير وقت

إعادة الشحن هذا والتخطيط له بشكل حسن. ويمكن لهذا الوقت أن يكون هو نفسه وقت الراحة أو وقت العائلة. وبعد حصولنا على هذه الفترة من الوقت، نجد أننا نتخذ قراراتنا بشكل أفضل ونستجيب لما حولنا بشكل أحسن، كما أننا نصبح أكثر إبداعا. إذن، فالرياضة والهوايات والاهتمامات الشخصية تعتبر كلها عناصر مهمة نحتاج إليها أثناء سعينا وراء النجاح والسعادة.

## حماية رصيدك البنكى من الوقت

حاول ألا تهدر وقتك؛ انتفع بكل دقيقة تقضيها وأنت مستيقظ، وبالإضافة إلى هذا، لا تسمح للآخرين بإهدار وقتك الثمين؛ وكل شخص ناجح لا يتحمل أبدا البقاء مع مهدرى الوقت. لذا، عليك أن تتأكد دائما من أن كمية الوقت المحدودة والمتاحة لك فى رصيدك البنكى لا يتم إهدارها من قِبَل الآخرين - وبالأحرى ليس من قِبَلك أنت!

### قائمة تذكير للجيب

- وازن بين وقت اللعب ووقت العمل .
- تحكم فى الضغوط الواقعة عليك.
- يجب أن تكون أيامك مليئة بالإنجازات وليست النشاطات فحسب.
- اكتب قائمة بما عليك فعله فى نهاية كل يوم لليوم التالى.
- رتب القائمة حسب الأولويات.
- تعامل مع المقاطعات بفعالية.
- تأكد من قدرتك على الانفصال عن العمل.
- ضع بندا لوقت التفكير فى جدولك.
- ضع بندا لوقت التعلم فى جدولك.
- ضع بندا لوقت التمرين فى جدولك.
- لا تسوف - انته من أعمالك الآن.
- انتفع بوقتك ولا تسمح لنفسك أو للآخرين بإهداره.

## كلمات حكيمة

*" انظر إلى يوم تشعر فيه بالرضا التام عند نهايته عندئذ ستجد أن اليوم الذى تظل فيه ساكنا بدون فعل أى شىء هو مجرد لا شىء؛ فاليوم الحقيقى هو الذى يتطلب منك فيه القيام بكل شىء وتنتهى بالفعل من كل شىء بانتهاء ذلك اليوم" .*

مارجريت تاتشر

# إدارة الذات

مـن أجـل أن ينجح أى مشروع، يجب أن تتوافر منظومـة لإدارته - إذن، عندما يتعلـق الأمـر بمشروعـك للوصـول إلى النجـاح، يجـب أن تتم إدارتـه بالشكل المناسب، ولا يوجد من هو أنسب منك لإدارة مشروعك هذا.

إن هـذا الفصل يتحدث عن إدارة الذات، وإدارة الذات هى نشاط إيجابى، لذا ... عليك أن تتحلى بالقدرة على اعتناق هذه الفكرة بشكل أكثر تحمسا من اعتناقك لفكرة التحكم فى الذات أو فكرة ضبط الذات.

## إدارة نفسك

إن كل شخـص هو مدير فى قـرارة نفسه، وهنـاك بعـض الأشخاص الذين يتمتعـون بالمسئولية المطلوبة لإدارة الآخرين علاوة علـى إدارة أنفسهم، لكننـى أومـن بصدق أن القائـد أو المدير الناجح يحتاج إلى تمرس القدرة على إدارة الذات قبل إدارة أى شخص آخر.

إننـى لا يمكننى التفكير فى أى شخص حقق نجاحا كبيرا فى أى مجال من المجـالات - الأعمال أو الرياضة أو الترفيـه أو السياسة - وهو لا يتمتع بالقدرة علـى التحكـم بالذات وضبـط النفس وإدارة الـذات. ومن المؤسـف أن تجد أن

السجون حول العالم مليئة بأشخاص تعوزهم القدرة على التحكم بالذات؛ حيث لم يتمكنوا من مقاومة الإغواء السلبى للعالم من حولهم. ويمكن وصف التحكم فى الذات بأنه التحكم فى التفكير، ومن هذا المنظور علينا أن نقترب من الفرص العظيمة التى يمكن لإدارة الذات خلقها لنا بتقدمنا فى اتجاه النجاح والسعادة.

تخيل أن برفقتك طوال الوقت - مثل الرؤساء - شخصين يقدمان لك النصيحة. ومثل مقدمى النصيحة فى المجال السياسى، فإن هذين الشخصين غير مرئيين ولا يعرفهما أى أحد، لكنك فى نفس الوقت قادر على سماع نصائحهما فى كل شىء تنوى القيام به. سنسمى هذين الناصحين بـ "السيد ناجح" و"السيد فاشل" - الاثنان يعملان على مدار الـ ٢٤ ساعة، وكلما عملا أكثر، أصر كل منهما على اقتراحاته. والاثنان قادران على التأثير على كل النتائج والإنجازات فى حياتك. اسأل نفسك، إلى نصائح أيهما كنت تستمع طوال حياتك وحتى الآن؟

تخيل صبيحة يوم بارد فى الشتاء: جرس المنبه يرن، والسيد ناجح دائما يطلق على هذه اللحظة "ساعة الفرص"، لأنها تبشر بيوم جديد من الفرص لتصبح ناجحا. أما السيد فاشل فما زال يطلق على هذه اللحظة "ساعة التنبيه"، لأنه يخشى من قدوم يوم جديد. السيد ناجح يحفزك بقوله: "رائع، يوم آخر جديد، دعنا نبدأ العمل"، أما السيد فاشل فهو يقول: "ادفن هذا المنبه، امكث فى السرير لثلاثة أرباع ساعة زيادة؛ فإن السرير مريح ودافئ وممتع، وأنت لا ترغب حقا فى الخروج مبكرا إلى هذه الدرجة".

الآن، إذا كان السيد فاشل هو المتحكم فى حياتك ستمكث بالفعل فى السرير، ولن يجدى معك نفعا تحمس السيد ناجح للإنجاز، ولن يتمكن حتى من الدخول إلى عقلك.

عندما كنت طفلاً حظيت بأم رائعة للغاية وحكيمة إلى درجة لا توصف، وأتذكر عندما كانت تقول لى - وأنا فى السادسة من عمرى - إن الشيطان

الـذى يجـرى فى عروقى هو الـذى جعلنى أترك المناشف علـى الأرض بدلا من تعليقها بعد الانتهاء من الاستحمام، وأن الشيطان هو من جعلنى أرمى ملابسى علـى الأرض بدلًا من طيها ووضعها على الكرسـى. كانت معتادة أيضًا أن تقول إنـه عندما نشعر بالإغراء للقيام بأى شىء متكاسل أو عديم الاكتراث أو مهدر، يكـون الشيطـان هو السبـب وراء هـذا الإغراء. ويمكننـا تشبيـه السيد فاشل بشيطـان طفولتى؛ فهـو الذى يحاول دفعـى إلى الاتجاه الخاطـئ ويمنعنى من تحقيق أى أهداف.

فـى أحد أيـام السبت بعد الظهـيرة، كنت عند تقاطع شـارع "ستارتفورد" مـع إيفون، عندما رأيت شابا يلقى ببقايا وجبتـه من مطعم كنتاكى على قارعة الطريـق على الرغم من وجود سلال مهملات ليست ببعيدة عنه. من كان يعمل بداخـل عقل هذا الشاب؟ السيد ناجح أم السيـد فاشل؟ مع القليل من التحكم فـى الذات، كان يمكن لهذا الشاب الاستمـاع إلى السيد ناجح والمشى ١٠ أو ٢٠ خطوة حتى يصل إلى سلة المهملات؛ لكنه استمع إلى السيد فاشل الذى قال له: "إذا كنـت انتهيت منها، ألق بهـا على الأرض؛ فهذا هو الخيار السهل، لمَ تشغل بالك؟"، والمرجح أن السيد فاشل يعمل فى عقل هذا الشاب منذ سنواتَ، بينما لم يتمكن السيد ناجح حتى من إلقاء نظرة على عقله.

## تقنيات إدارة الذات

إذن، كيف يمكننا جعل السيد ناجح هو من يعمل معنا؟ ولا تنس أنه مهما حاولت فلن تتمكن أبدا من فصل السيد فاشل عن العمل؛ فقد حاولت كثيرا لكنه دائما موجـود فـى مرحلة أو أخرى ليعمل على نقاط الضعـف بداخلى - كل ما يمكننا فعله هو محاولة إبقائه فى إجازة مرضية.

والطريقة لتطوير قوى السيد ناجح وإصراره وحماسه اللانهائى هى بإعطائه هدفًا قويًّا ومحفزًا (يمكنك الرجوع إلى الفصل السابع - الأهداف: السبب وراء وجودك فى الحيـاة). ويصبح التحكم فى الذات وضبـط النفس وإدارة الذات مبادئ تلقائية بداخلنا عندما تكون لدينا أهداف، وإذا كان هذا الهدف واقعيًّا،

أو كان شرعيا وقانونيا، أو كنا نرغب فيه أكثر من أى شىء آخر، فإن عملية التفكير والقوالب السلوكية بداخلنا تبدأ فى العمل بشكل تلقائى هى الأخرى.

## تغيير العادات السيئة والرتابة والنمطية

الآن، دعنا نطور هذه الأفكار ونحولها إلى تصرفات واقعية وعملية. يرجع الكثير من قوة السيد فاشل إلى العادات السيئة؛ ومن أجل تغيير تلك العادات أو التصرفات، ومن أجل تغيير النتيجة لتصبح فى صالحنا يجب أن نغير القوالب أو الروتين المسبب لها، إذ يمكنك مثلا أن تفكر فى أبسط وأسهل الطرق التى يتبعها المدخن للإقلاع عن التدخين؛ إن المراحل التى يمر بها أبسط مما يمكن تخيله:

- المرحلة الأولى - أن تقرر حقا الإقلاع عن التدخين؛ لأنك لن تتمكن من التوقف عن التدخين إن لم ترغب فى هذا.
- المرحلة الثانية - اكسر النموذج، وغير روتين حياتك. على الرغم من أن الجسم يطلب النيكوتين بالفعل، إلا أن الكثير من التدخين يكون بسبب قالب معين: التدخين بعد احتساء القهوة، أو فى وجودك فى مقهى، أو قبل محادثة هاتفية مهمة. إذن اجعل الأمر سهلا: اختر وقتا يكون روتين حياتك فيه متغيرًا بأى حال، على سبيل المثال يمكنك التوقف عن التدخين فى عطلة تستغرق أسبوعين - بوصولك إلى المطار ستكون هذه هى لفافة التبغ الأخيرة لك، ولأنك غيرت الروتين والقالب السلوكى ولأنك فى بيئة جديدة ذات نشاطات جديدة ومواقف مختلفة، سيقل احتياج الجسم للنيكوتين بشكل قوى.

فى خلال أول يومين أو ثلاثة، قد تشعر بالتلهف على لفافة تبغ من وقت لآخر؛ لكن الاحتياج الحقيقى لا يدوم أكثر من ١٠ أو ٢٠ ثانية، بعد ذلك يبدأ السيد فاشل بالعمل، فيقول لك: "أحتاج إلى لفافة تبغ". هنا عليك أن تقول لنفسك: "أنا لست مدخنا؛ أنا لا أحتاج إلى سيجارة"، وهكذا ستجد أن تلك اللهفة

تتلاشى بسرعة. ومن الطبيعى أن يكون الأمر أكثر صعوبة إذا كنت تختلط بأشخاص يدخنون باستمرار من حولك.

ويحين الاختبار الحقيقى عندما تعود من الإجازة إلى روتين حياتك القديم؛ فبعد أسبوعين بدون تدخين، ستجد أن احتياجك للتدخين اختفى بشكل ملحوظ، وستجد أن الإغراء بالتدخين لا يظل لأكثر من ثوانٍ معدودة. إذا وصلت إلى هذه المرحلة تكون قد حطمت الروتين والقوالب السيئة الموجودة فى حياتك.

إن أعظم تعريف للغباء هو أن تقوم العام القادم بنفس ما قمت به هذا العام وتتوقع أن تختلف النتائج.

## اعترف بضعفك

كل شخص منا له نقاط ضعف ونقاط قوة، وأنا مقتنع بأن التحلى بالأمانة المطلوبة والاعتراف بالضعف هو قوة فى حد ذاته. ولقد عرفت من الأشخاص الذين يعملون مع مدمنى الشراب أن العلاج لا يبدأ بالفعل إلا عندما يصبح الشخص قادرًا على الاعتراف بأنه مدمن. إن الأمر يحتاج إلى الشجاعة والقوة ليطلب الإنسان المساعدة، والهدف من عدم اعتمادك على الكحول أهم بكثير من الاستماع إلى السيد فاشل وهو يقول لك: "يمكنك أن تشرب كأسا واحدة؛ فهذا لن يؤذيك - لماذا لا يجب عليك القيام بهذا على أية حال؟".

## عشر خطوات لتتقن إدارة الذات

تغيير العادات والسلوكيات السيئة والاعتراف بضعفك هما حجر الأساس لإدارة الذات، لذا دعنا نعرف الـ ١٠ مراحل التالية لتقوية وتعزيز تلك المبادئ.

## ١ . تحكم فيما تقول وفى كيفية قوله

تحكم فيما تقول - روض الكلمات التى تخرج من فمك. نحن جميعًا نعرف الحقيقة الشهيرة القائلة إن الأكثر فائدة لنا كأفراد هو الإنصات بدلا من الكلام (فبعد كل شىء نحن لدينا أذنان وفم واحد فحسب). تذكر أيضا أنه من الوقاحة التحدث أو التدخل فى محادثة دائرة بين أشخاص آخرين. إذن، عليك أن تكون قادرا على معرفة الوقت المناسب لتسكت وتنصت، والوقت المناسب لشرح وتأكيد وجهة نظرك. إن الحفاظ على هذا التوازن هو مفتاح الوصول إلى محادثة مؤثرة، لكن إذا كان هذا التوازن صعبًا عليك فاصمت فحسب.

من الواضح أن واحدة من الصفات المشتركة بين أغلب الأشخاص الناجحين وذوى الشعبية هى الإنصات؛ فهم جميعا مستمعون مهرة بالفطرة، وهذا هو ما يسمى بإدارة الذات - لقد حققوا التوازن بين الكلام والاستماع.

## ٢ . لا تفقد القدرة على التحكم بالذات

إن فقدان القدرة على التحكم بالذات يعطى فرصة فورية للآخرين ليتغلبوا عليك، والعديد من الأشخاص يهدرون كمية ضخمة من طاقتهم وقوتهم على مشاعر الغضب والانتقام ومحاولة الأخذ بثأرهم.

تأكد من أن ملامح وجهك تحمل دائما لمحة من الابتسام أو التركيز، وإذا لم تظهر قط ملامح الغضب أو أمارات تقلب المزاج أو فقدان السيطرة، ستحافظ دائما على مصداقيتك وقدرتك على التحكم فى أى موقف - افقد أعصابك وستجد أنك فقدت وخسرت الكثير.

إذن، استخدم عقلك وتذكر أنه ليس من المهم ما يقوله أو يفكر فيه أو يفعله أى شخص آخر، المهم هو ما تقوله وتفعله أنت.

## ٣ . قم بالمهمة المزعجة أولا

نصيحة أخرى وجدت أنها مفيدة على مدار السنين، وهى أن تبدأ دائما بالمهمة المزعجة. إن هذا الأمر يحتاج إلى ضبط للنفس، لكنه مع ذلك غاية فى السهولة. سيقول لك السيد فاشل: "نفذ هذه المهمة فى وقت لاحق، الآن قم بشىء آخر أكثر إمتاعا"، أما السيد ناجح فيقول: "نفذ المهمة الآن - انته منها وستشعر بسعادة بالغة لتمكنك من معالجة هذه المسألة". ومثل باقى العادات الحسنة، سيتطلب الأمر إلى بعض الوقت لاكتساب هذه العادة، لكن حالما تكتسبها يصبح الأمر بعد ذلك تلقائيًّا.

غالبا ما تكون الإرادة والاستعداد للتعامل مع المهام السخيفة أولًا هى الصفة الأساسية التى يتصف بها أصحاب الإنجازات العظيمة، وإذا كانت هناك نصيحة واحدة فحسب عليك أن تأخذها من هذا الكتاب، خذ هذه النصيحة، لأنها ستعود عليك بنتائج إيجابية كثيرة وغير متوقعة، بدءًا من تقليل الضغوط الواقعة عليك إلى الحصول على أعلى درجات الاحترام ممن هم حولك، ومن الإنجازات القليلة إلى الإنجازات العظيمة، ومن القدرة الضعيفة على إدارة الذات إلى التحكم التام فى النفس، ومن قلة الحظ إلى الحظ الوفير.

## ٤ . كافئ نفسك

عند قيامك بمهمة مزعجة، أعط نفسك شيئا تتطلع إليه وتترقبه. عندما كنا أطفالًا، كان العديد منا يعده والداه بالحلوى بعد تناوله لجرعة من دواء مقزز. لذا قدم لنفسك نفس الشىء؛ فهذا سيعطيك دافعًا للانتهاء من المهمة المزعجة ثم الاستمرار فى القيام بباقى المهام (بعد الحصول على المكافأة بالطبع) - إن المكافأة التى أقدمها لنفسى بعد القيام بتمرين روتينى هى الذهاب للسباحة.

## ٥ . استخدم نظاما لإدارة الوقت

فى الفصل الخامس - الوقت: أعظم مواردك - شرحت نظاما بسيطا للغاية

لإدارة الوقت، إلا أن السيد فاشل سيشجعك على تجاهل هذه النظام. اسأل نفسك الآن: بمنتهى الصراحة، هل تستغل وقتك بفعالية وبالشكل المطلوب حقا؟ إذا كانت الإجابة بالسلب فاعلم أن السيد فاشل هو الذى يؤثر على قدرتك على إدارة ذاتك والتحكم فيها.

## ٦. حافظ على نفسك فى حالة جيدة

من المنطقى أن تجرى فحصا شاملا - من قبل متخصصين - لصحتك وأن تداوم على هذا بشكل منتظم. لكن بين كل فحص وآخر فإنك تحتاج إلى الحفاظ على جسدك فى أفضل حالة ممكنة، فكما أشدد وأكرر دائما: العقل يعمل بشكل أفضل عندما يكون الجسد صحيحًا ومعافى.

على مدار الأعوام مررت بنوبات قليلة من الإحباط، لكن عندما كنت أمارس التمارين بشكل منتظم، وكان جسدى فى حالة صحية قوية وسليمة ولائقة، لم أشعر أبدا بأى إحباط. وعلى الرغم من أنى لست مؤهلا على المستوى الطبى لأعطيك رأيا فى هذا الصدد، يمكننى فقط أن أعطيك خبرتى والنتائج التى توصلت إليها. إذن، لكى تستمتع بالحياة بشكل أفضل، طبِّق إدارة الذات على جسدك لتحافظ عليه معافى.

## ٧. تجنب الانغماس المفرط

أنا أحب الأكل، وأستمتع بتناول مشروب ما، ويمكننى بصراحة أن أقول إننى استمتع إلى أقصى درجة بالإغراءات المتاحة لى، لكن الانغماس المفرط - فى أى صورة كان - يتسبب فيه السيد فاشل، وتكون النتائج فيما بعد كما يرغب تماما: حالة من الخمول والكسل وربما صحة عليلة. لذا، احرص دائما على الحفاظ على التوازن ولا تفرط فى أى شىء.

## ٨. عالج التسويف وإغراءاته

التسويف هو تأجيل القيام بشيء ينبغي تنفيذه الآن. ولقد أشرت من قبل إلى عدم وجود أي شخص ناجح في أي مجال يظهر في شخصيته مستوى عالٍ من التسويف – من المستحيل أن يعمل التسويف والإنجاز معًا.

إن تلك الكلمات القليلة "انته من أعمالك الآن" تمثل حافزا قويا للذات. وتذكر دائما مقولة: "لاتؤجل عمل اليوم إلى الغد"، وطبق هذه النصيحة بنفسك.

## ٩. قل لنفسك: "لديّ قوة إرادة جبارة"

توقف عن قول: "ليست لدى إرادة" أو "إن إرادتي ضعيفة للغاية"، وقل بدلا من ذلك: "لديَّ قوة إرادة جبارة" – واستمر في قول هذه العبارة وتكرارها! مع استمرارك في قراءة هذا الكتاب ستلاحظ الأهمية الضخمة لهذه الرسالة؛ فالتأكيد المنتظم والإيجابي لهذه الرسالة سيتجسد ليخلق في النهاية النتيجة المرجوة (والعكس بالعكس طبعا).

قل لشريك حياتك أو لأطفالك: "أنتم تتمتعون بقوة إرادة جبارة"؛ فهذا وحده سيساعدهم على تجنب الإغراءات والوساوس. والإرادة التي نرغب جميعا في أن نحظى بالمزيد والمزيد منها متاحة لنا جميعا من خلال إدارة الذات. فقط جرب التالي لمدة ٣٠ يوما – كلما وسوس لك السيد فاشل بإغراء ما قل: "لديَّ قوة إرادة جبارة"، وستدهشك النتائج.

## ١٠. آمن بنفسك

تحكم في أفكارك ومشاعرك ومتعك وغضبك وحالتك المزاجية، فنحن جميعا قادرون على التحكم الكامل في الذات. تخيل هذا السيناريو الصغير: هناك زوج وزوجة يتجادلان بحدة وغضب بينما يرن جرس الباب، وهناك اثنان من

أصدقائهما يقفان عند الباب. كيف سيعالج الزوجان هذا الموقف؟ إن الشخص الذى سيرد على الباب فى الحال هو من سيتحكم فى حالتهما المزاجية وتعابير وجههما وأفكارهما وسلوكياتهما. وبدعوة الضيوف للدخول، سيتغير الشريك الآخر على الفور هو أيضا. وعلى الرغم من احتمالية وجود بعض التوتر فى الجو إلا أنهما سيتحكمان فى الغضب الحقيقى بداخلهما بسبب هذه المقاطعة. كما ترى، نحن جميعا قادرون على التحكم فى أنفسنا - والأمر يعتمد فحسب على الدرجة التى نرغب بها فى هذا الأمر.

كان العدَّاء البريطانى "سباستيان كو" واحدا من أعظم الرياضيين فى النصف الثانى من القرن العشرين. وأنا أتذكر سماعى له وهو يتحدث عن الإرادة الجبارة والقدرة على ضبط النفس والتحكم فى الذات وإدارتها، وكيف جعلت منه هذه الصفات واحدا من محققى الأرقام القياسية، وبطلا أوليمبيا فى سباقات الـ ٨٠٠ متر والـ ١٥٠٠ متر. وحتى فى يوم عيد رأس السنة كان عليه أن ينهض من سريره فى الصباح الباكر ليذهب إلى التمرين. وكان يتناول عشاء العيد وهو يعرف أن هناك جلسة تدريب أخرى ستتبعه - لقد كان يتمرن بلا توقف.

كيف اكتسب "سباستيان كو" هذه الصفات وطورها؟ هل كان يتمتع بقوة إرادة أكثر منك أو منى؟ هل كان أكثر قدرة على ضبط النفس؟ هل كان تحكمه فى ذاته وإدارتها أكثر فعالية من قدرتنا نحن؟ نعم بالطبع، واسمح لى بالإشارة إلى أن السبب كان هدفه ورؤيته ورغبته فى أن يصبح بطلا أوليمبيا أكثر من رغبته فى أى شىء آخر. نعم لقد دفع ثمن هذا، لكنه بالتأكيد استمتع بالفوائد التى جناها.

فى الفصل التالى، ستتمكـن من اكتشاف كيفية التعرف على أهدافك حتى تبدأ فى استثمار استراتيجيات إدارة الذات.

## قائمة تذكير للجيب

- استمع للسيد ناجح، وأعط السيد فاشل إجازة مرضية.
- كن مدركا إلى احتمالية قيامك ببعض التضحيات من أجل الوصول للنجاح.
- لا تخف من تغيير الروتين والعادات السيئة.
- لا تخف من الاعتراف بضعفك.

عشر خطوات لتتمكن من إدارة ذاتك:

١. تحكم فيما تقول وكيف تقوله.
٢. لا تفقد التحكم فى الذات بسبب الغضب أو الانفعال.
٣. قم بالمهمة السخيفة (الكريهة) أولاً.
٤. كافئ نفسك.
٥. استخدم نظاما لإدارة الوقت.
٦. حافظ على نفسك فى حالة جيدة.
٧. تجنب الانغماس المفرط.
٨. قل لنفسك: "لدى قوة إرادة جبارة".
٩. عالج التسويف.
١٠. آمن بنفسك.

## كلمات حكيمة

*"الشخص المحترف هو من يمكنه بذل أقصى ما فى وسعه، بينما هو لا يشعر بالرغبة فى ذلك".*

آليستير كوك

# الأهداف: السبب وراء وجودك فى الحياة

يمكنك الحصول على أى شىء تريد، لكن لا يمكنك الحصول على كل شىء.

أنت لديك ٢٤ ساعة فى اليوم فحسب، ولايمكنك سوى التواجد فى مكان واحد فقط فى أى وقت، بينما لديك العديد منها على هذا الكوكب. لذا لايمكنك - بالمعنى الحرفى للكلمة - أن تحصل على كل شىء، حتى ولو كنت أحمق بما فيه الكفاية لتعتقد أن هذا يمكن تنفيذه.

إنك تحتاج إلى التمتع بطموح واضح إذا كنت ترغب فى تحقيق النجاح، والمبدأ المهم لتحقيق النجاح هو أن نقوم بترجمة رغباتنا إلى النتائج التى نريدها، وهذا يسمى "وضع الأهداف".

## ماذا يعنى الهدف؟

تشير المعاجم إلى معنى كلمة "هدف" على أنها: موضع طموح أو مجهودات شخص ما ... وجهة ... غاية. إن هذه هى بساطة الرسالة: يجب أن يكون لكل شخص غاية، وجهة يحاول الوصول إليها. دعنى أقل لك هذه العبارة البسيطة المكررة والصادقة فى نفس الوقت: " الشخص الذى يذهب إلى اللامكان، من الطبيعى أن يصل إلى هناك".

## أهداف للبقاء وأهداف للإنجاز

كل شخص لديه هدف من نوع ما، ومن المؤكد أنه توجد درجات متناقضة من الأهداف؛ فهناك أشخاص لا يفكرون فى أبعد من الوجبة التالية، أما بالنسبة لأشخاص آخرين فهدفهم هو تناول الشراب، وهناك العديد من الناس هدفهم هو التمكن من العيش والتعامل خلال اليوم - كل هذه الأهداف هى أهداف للبقاء على قيد الحياة. وعلى الجهة الأخرى تجد الإنجازات العظيمة التى حققتها البشرية: فارق لا يزيد على عشر الثانية يمحو رقمًا قياسيًّا قديمًا ويحقق رقمًا جديدا، أو امتلاك شركة تساوى ملايين الجنيهات، أو كمال وروعة مقطوعة موسيقية أو قطعة فنية. وبين هذين الطرفين من النقيض نجد الغالبية العظمى منا التى لا تتمتع سوى بنسبة ضعيفة من أهداف تحقيق الإنجازات فى مقابل أهداف البقاء على قيد الحياة.

إن سبب وجودك فى الحياة ليس ترك الظروف لتدفعك وتجذبك كما يحلو لها؛ فالأمر عائد لك لكى تقرر ما الذى تريد أن تكونه فى هذه الحياة. سيمكنك هذا الفصل من وضع آفاق لتتقدم باتجاهها، وستسير رحلتك لتحقيق النجاح فى اتجاه الأهداف التى ستضعها لنفسك، والوقود الذى سيمدك بالطاقة هو قوة رغبتك فى الوصول إلى النجاح والإنجازات. ويعد هذا الفصل ذا أهمية حيوية بالنسبة لك، لأنه سيساعدك على أن تصبح ناجحا بالمستوى الذى ترغب فيه.

## أهداف واقعية

دعنى أؤكد مرة أخرى أن بإمكانك الحصول على أى شىء ترغب فيه حقا إذا وضعته كهدف لك.

لاحظ أننى أكدت على الكلمة "حقا". نحن جميعا نمضى فى الحياة بينما نرى ونسمع عن أشياء نود لو نفعلها، وغالبا ما نفكر: "لو كنت أستطيع فعل هذا،" أو "لو أمكننى امتلاك هذا فحسب". اسأل نفسك هذا السؤال: "هل

هـذا هـو ما أريده حقا؟ إننى لا يمكننى أن أكـون راقص باليه، كما لا أرغب فى هـذا: أنا كبير فى السن إلى حد مـا لأفعل هذا، وجسدى فى حالة غير ملائمة، وعلـى أية حـال، هذا لا يشكل مصدرا للتحفيز أو الإلهام بالنسبة لى، وحتى ولو كان هـذا صحيحا علينا أن نقيم طموحاتنا من خلال منظور صحيح - علينا أن نكون واقعيين بشكل إيجابى.

وكما يجب أن تكون الأهداف طموحة، يجب أيضا أن تكون ممكنة التحقيق، وعليك أن تفرق بين أهداف الإنجاز وأهداف البقاء على قيد الحياة (النشاطات اليومية).

نحن دائما ما نحصل على ما نرغب فيه حقا، ونحقق الطموحات التى نتطلع إليها بالفعل، وأغلبية ممتلكاتك الشخصية قد حصلت عليها لأنك حقا أردتها، كمـا أن النجـاح أو الإنجازات التى حققتها فى حياتـك حتى هذه اللحظة غالبا مـا يكون السبـب وراءها أنك أردت حقـا تحقيقها - فإذا كان هـذا هو الواقع، ستتمكـن من وضع أهـداف للمستقبل بسهولة وسيصبـح تحقيقها شيئا تلقائيا باستخدام الإستراتيجيات الموجودة فى هذا الفصل.

## الإنجازات من خلال الأهداف

بدون أهداف، لن تتمكن من تحقيق أى شىء، ولا توجد أية قصة نجاح تحققت بدون استلهام هدف ما. وسواء كنا نتطلع إلى إنجازات رياضية أو تسلق للجبال أو أبحـاث طبية أو تكنولوجيـا للحاسب أو نضال أو موسيقـى أو فنون وآداب أو أعمـال، سنجد أن كل الإنجـازات تتحقق بسبب استلهام هـدف ما. وفى بعض الحـالات، قد يكون السبب وجود شىء طارئ أو حتى شعور بالخوف، ولقد وصل إبداع الجنس البشرى وإلهامه إلى تقدم قد نكون حتى الآن نراه أبعد من قدراتنا الواقعية.

إن المنافع والفوائد التى يصل إليها الجنس البشرى لا تعرف حدودا، ويعتبر سباق (فورميولا ١) مثالاً تقليديًّا على هذا. إن التحسينات التى تمت على مستوى أداء وأمان السيارة العائلية هى نتيجة مباشرة للسعى الحثيث لتحسين سيارات

السبـاق والفوز بالجائزة الكبرى التالية. والمواد الخام التى تم تطويرها لترسل الإنســان إلى الفضاء الخارجى - وليرجع مـرة أخرى فى أمان - لم تحسن من إمكانــات السفر بالطائرات بشكل هائل فحسب، بـل أصبح أيضا بعضها جزءًا لا يتجـزأ من الحياة اليومية فى المطبخ. وحتى السعى الحثيث للبشرية لتصنيع أسلحـة فتاكة أكثر تطـورا كان له نتائـج إيجابية تمثلت إحداهـا فى استخدام الليزر فى المستشفيات.

وعلى الرغم من أن التسليح يبدو مثالًا سلبيًّا، إلا أنه لم يقصد منه بأى حال من الأحوال التعظيم من شأن الحروب - فهو يشرح نقطة أن الحاجة بالفعل هى أم الاخـتراع، وإذا كان يمكننا تطبيـق هذه النقطة فى مجال الحروب، فيمكننا بالتأكيـد التقدم والوصول إلى آفاق جديدة من "النجاح" من أجل تحقيق نتائج أكثر إيجابية.

# أهداف إيجابية

لقد تحدثت سابقا عن السعــادة، وأحد هذه المعايير الأساسية لتحقيق السعادة هو وجود شىء ما نتطلع إليه - وهو ما يعنى الأمل.

## التقاعد

العديد من الأشخاص يتطلعون إلى التقاعد فى مرحلة ما من الحياة. فى عملى، أجـد باستمرار أشخاصا يبـدو أن هدفهم الوحيد فى الحياة هو التقاعد. وآخر ثـلاث أو أربع سنوات فى حياتهم المهنيــة تفنى فى التقدم باتجاه عالمهم المثالى الـذى ينتظرونه. وأسمع الكثير عـن غضب وإحباط العديد مـن كبار المديرين والرؤساء التنفيذيين بسبب فشلهم فى تحفيز مثل هؤلاء الأشخاص. والمأساوى فـى هذا الأمـر أنهم ليسوا عديمـى الفائـدة لأنفسهم فحسب، بـل إنهم أيضا يشكلون عقبة فى طريق نجاح أشخاص آخرين.

والعديـد مـن الناس المنتمين لهـذه الفئة ليس لديهم أى استعـداد للتغيير وإقناع أنفسهم بقدرتهـم على تجربة أفكار جديدة، وبالتالى فإنهم يفقدون كل

قدرتهم على التحفيز والإلهام وقيادة الآخرين. فى العديد من الحالات، ما يحدث فى الواقع أن الأفراد بعد التقاعد يجدون أنفسهم فى حالة من الفراغ بدون أى شىء يتطلعون إليه. والمؤسف أن الكثير منهم يموتون فى خلال عام من التقاعد، أو يعانون من اعتلال صحتهم والخمول والركود العقلى - لقد ذهب عنهم سبب وجودهم فى الحياة.

لا يفترض بأى شخص منا أن يتقاعد أبدا - كل ما علينا فعله عندما نصل إلى مرحلة معينة فى الحياة أن نتوقف عن العمل من أجل العيش، وأن يكون التقاعد هو مجرد بداية لحياة جديدة يجب أن يتم التخطيط ووضع أهداف لها ليظل لدينا دائما "شىء ما نتطلع إليه".

هناك عدد كبير من الأمثلة عن أشخاص حققوا بعد تقاعدهم نتائج وإنجازات لا يمكن تصديقها؛ فهناك على سبيل المثال "بابس هيسكوك" التى لم تبدأ ممارسة العدو إلا بعد عامها الثالث والستين، وبوصولها إلى الـ ٨٤ كانت قد شاركت فى حوالى ٢٦ سباقا. وهناك الكولونيل "ساندرز" الذى لم يبدأ العمل على سلسلة مطاعم كنتاكى إلا بعد شعوره بالملل والإحباط بعد التقاعد. وأخيرا هناك ملكة بريطانيا التى ظلت تحافظ على ظهورها بين الشعب والسفر بالهليكوبتر وإلقاء الخطب وإدخال السرور على قلب آلاف من الأشخاص، كل هذا حتى القرن الثانى من عمرها.

## وضع أهداف إيجابية

إذن، لمَ تحدث تلك الأشياء المألوفة لدينا جميعا؟ الإجابة وبمنتهى البساطة هى أن النَاس يفشلون فى وضع أهداف إيجابية أو تطوير اهتماماتهم أو هواياتهم أو أية نشاطات جديدة يمكنهم التطلع إليها.

يجب أن يكون السبب وراء تقدمك حتى هذا الحد فى الكتاب هو وجود تلك القدرة والرغبة بداخلك لوضع الأهداف وتحقيق النجاح، ويجب أن يكون النجاح والإنجازات عوامل جذابة حقا بالنسبة لك؛ وعلى الرغم من هذا يوجد عدد لا يحصى من الناس يصرفون النظر بتشاؤم عن أهداف النجاح لأنه تمت

تهيئتهم طوال حياتهم على الاعتقاد أن هذه الأهداف موجودة للآخرين فحسب وليس لهم.

## تحديد النجاح - أهمية الرغبة

منذ عـدد مضى من الأعوام حضرت جلسة تدريب فى فندق "ريجينسى حياة" فى شيكاغو مع حوالى ٢٠٠٠ شخص آخر. أصدر "بيتر ريجز" - متحدث خبير - هـذا التصريح القوى: "إن الرغبة - وليست القدرة - هى ما يحدد نجاحك. ويمكنـك الحصـول على أى شـىء ويمكنك القيـام بأى شىء ترغـب فيه حقا؛ فالحدود الوحيدة الموجودة هى تلك التى تصنعها بنفسك".

وقد ساعدتنى هذه العبارة وحفزتنى منذ ذاك الحين، لأن الرغبة هى الوقود الذى يدفعك إلى الأمام فى الطريق إلى الوجهة المتمثلة فى أهدافك.

## التعليم والمعرفة

لقـد تربيت على الإيمـان بأن النجاح لا يـدور سوى حول القـدرات الأكاديمية، وعلـى الرغم من توافـر فرصة لحصولى على تعليـم راقٍ، لم أشعر بالانجذاب تجاهها على الإطلاق، بل لقد قضيت الكثير جدا من وقتى وأنا أمارس الرياضة وأشـارك فى نشاطات الفـرق العسكرية. لقد كنـت أرى أن الواجبات المدرسية هـى مجـرد مقاطعة مزعجة للنشاطـات الأخرى، وهكـذا لم أحصل على أعلى تقدير فى أية مادة ولم أتلق تعليما جامعيا. لقد غادرت المدرسة بتقدير "عادى" (شهادة "جى سى إس إى" فى الوقت الحاضر) لألتحق بكلية زراعية لأننى كنت أطمـح فى أن أصبح مزارعا، ولأننى كنت أعتقـد بوجوب وجود سقف لتوقعاتى فى الحياة.

نحـن لدينـا العديد مـن الأمثلـة على شبـاب تركـوا المدارس ورسبوا فى الاختبـارات ولا يفكرون فى اتخاذ أى مســار مهنى. وقد يقضون وقتًا طويلًا فى البحـث فى الخطط الحكومية المختلفة حتى يجدوا وظيفة أو مهنة يرغبون حقا فــى امتهانها، وغالبًا ما يعودون مرة أخرى للدراسة المسائية أو يقصدون مكانًا

للحصــول على قــدر أكبر من التعليــم ويخضعون مرة أخــرى للاختبارات التى فشلوا فيها سابقًا لينجحوا هذه المرة ويحققوا نتائج متميزة. لِمَ حدث هذا؟ هل تغيرت قدراتهم؟ بالطبع لا، إن رغبتهم هى التى تغيرت.

## ما أهمية التعليم؟

طبقــا لدراســة أجريت علــى أفضل ٢٠ رجــل أعمال، هنــاك ٤ منهم فقط حصلــوا على تعليــم جامعى؛ بينمــا حصل اثنــان آخران علــى تدريب فى مجــال الأعمــال. أما الباقون فقــد درسوا فى "جامعة الحيــاة"، ومع ذلك تشير الدراسة إلى أن ٧٠٪ من رجال الأعمال الذين لم يتلقوا تعليما جامعيا يندمون على ذلك.

إن مثل هذه الإحصاءات تشير إلى أن التعليم الجامعى ليس شرطا أساسيا لجمــع المال. وأنــا لا أسخر هنا من التعليم الجامعى، فأنــا عن نفسى - وبحكم كونى أبًا - كنت أرغب بشدة فى أن يذهب جميع أبنائى إلى الجامعة، ومع ذلك لم يحصل سوى واحد منهم فحسب على درجة البكالوريوس. إن ما أعنيه هو أن التعليم بأى شكل من أشكاله - سواء كان رسميا أم غير ذلك - لا يعتبر متطلبًا أساسيا لتحقيق النجاح أو الإنجازات.

ولقــد قابلتنــى صعوبة كبــيرة من قبل فــى تقبل العبــارة التاليــة: "التعليم الأساسى ليس له سوى سبب واحد فى الحياة، ألا وهو مساعدتنا للحصول على أولى وظائفنا - أما التعليم الذى نكتسبه بأنفسنا فهو ما نكسب به عيشنا". فى البداية، شعرت بأن هذه العبارة تقلل بشكل كامل من كل ما يمثله نظام التعليم، لكن، مــع ذلك العبارة صحيحة؛ فسنوات المدرســة والجامعة هى سنوات مهمة للغاية، لكن المعرفة التى نجمعها خلال هذه السنوات ليست بالضرورة ذات نفع للطلبــة ولن تساعدهم مثلا على رفع مستوى معيشتهم، ولهذا السبب يتضح لنا أن المعــارف والخبرات والتجارب التــى يكتسبها الطالب بعد انتهائه من التعليم الرسمى ذات أهمية أكبر بكثير من وجهة نظر مالية ومستقبلية.

## تطبيق المعرفة

مـرة أخـرى علىّ أن أشدد وأكـرر أن الرغبة عامل مهـم إلى أقصى درجة، أما القـدرة أو المهارة أو المعرفة فإنه يمكن اكتسابها جميعا فى وقت لاحق. والعديد من الأشخاص يبالغون فى تقدير قوة المعرفة، وعلى الرغم من ضرورتها بالفعل بالنسبـة للعالم الأكاديمى، إلا أنها تعتبر فى عالم الأعمال مجرد قوة محتملة - نحن نتقاضى أجورنا فى مقابل ما "نفعله" بمعرفتنا. والكثير من الشباب الذين لا يكملـون دراستهم يرون أن هـذا الأمر انتكاسة قويـة لمعتقداتهم واستيعابهم لمـا حولهم. كمـا يعتبر أشخاص آخـرون أن ثقتهم بأنفسهـم وصورتهم الذاتية تعتمـدان بالكامـل علـى التعليم، ومثـل هؤلاء يعملـون ويدرسون بكـد ليجمعوا مؤهـلات تجعلهـم مطلوبـين للعديد من المقابـلات الشخصية وفـى الكثير من الوظائـف، لكـن مع ذلك تـكاد تكون هـذه المؤهلات عديمة الجـدوى حتى يتم تطبيق المعرفة المكتسبة منها بشكل عملى.

## أهمية وضع الأهداف

إذن، لم لا يوجـد سـوى عدد قليل بالفعل من الأشخاص الذين يضعون لأنفسهم أهدافـا، ولم لا يتم تدريس كيفية وضع الأهداف فى المدارس والجامعات؟ لم لا تدرس مؤسساتنا التعليمية العريقـة لطلابها مبدأ أنهم يمكنهم الحصول على أى شـىء يرغبون فيه؟ إن هذا بالطبع لهو سؤال غاية فى التعقيد وخارج مجال كتابنـا، لكن يكفينا القـول إن إخصائيى التربيـة والتعليم أنفسهـم لم يتعلموا أهمية وضع الأهداف.

بصفـة عامة لا يضع النـاس أهدافا لأنفسهم لأنهم لا يؤمنون بقدرتهم على الحصول على ما يريدون - إنهم يؤمنون بأن الآخرين يمكنهم تحقيق أهدافهم، لكن ليس هم. وهذا بدوره ينتج عنه تقدير ضعيف للذات كما أوضحت سابقا.

إذا كنـت حتى هذا الحد تقبل بالفرضية القائلـة إن الرغبة وليست القدرة هـى ما يحدد نجاحنـا، فكيف، فى ظنك، يمكنك أن تبنـى وتقوى رغباتك؟ إن وضع الأهداف هو ما سيبنى رغباتك تلك.

مــن المهــم جدا أن يكون لديك أهــداف - وأكاد أجزم أننــا لا يمكننا البقاء علــى قيد الحيــاة بدون أهداف، وعلــى كل فرد منــا إدراك أن ماهية الهدف لا تهـم مادام الهدف فــى حد ذاته موجودًا - وحتى لو اتضــح بعد ذلك خطأ هذا الهدف. وقد تحدث "بكمنستر فولر" - وهو شخص ذكى ومبدع - عن انخفاض مستوى الدقة ووصفه بأنه المبدأ الإضافى الذى يأتى مع تحقيق الأهداف، ولإنه مــن خلال هذه العملية يجنى الإنسان الكثــير من الخبرات والتنمية الشخصية والثقة بالنفس والمعرفة.

علــى سبيل المثال، قد يقضى الشاب حوالى من ٣ إلى ٦ سنوات فى الجامعة للحصــول على درجته العلميــة، وتكون هذه الدرجة العلميــة هى بالطبع هدفه، لكــن خلال عملية حصوله عليها سيكوِّن هــذا الشاب العديد من العلاقات التى قــد تستمــر معه حتى نهاية عمــره. بينما - مــن جهة أخرى وبعد عــدة سنوات لاحقــة - قد يجد هذا الشــاب أن المعلومات والمعارف التى جناها أثناء الدراسة عديمــة الجدوى. إذن، وجود هدف نسعى لتحقيقه يخلق بداخلنا نظاما للتنمية الشخصية خاصًّا به وحده.

وبينمــا أنــت تكافح لتحقيق هــدف ما ستمــر بالتأكيد ببعضــ الانتكاسات، وستكون هناك ظروف مفاجئة، وبالتأكيد ستكون هناك أيام تشعر فيها بالإغراء لتقول: "إن هذا هو حظى فحسب"، لكن مع ذلك فإن كفاحك الشخصى للوصول إلى هذا الهدف سيرفع من شأن تلك الانتكاسات، كما سيبنى على مدار العملية بأكملهــا مبادئ الفلسفة والإنجاز بداخلــك. إن الانتكاسات فى حد ذاتها تعتبر جــزءًا رئيسيا فــى عملية نمو الشخصيــة وتطويرها (وسنفحصــ هذه النقطة بشكل أكبر فى الفصل الحادى عشر - تخطى الانتكاسات).

## كيف تصمم أهدافك؟

دعنــا الآن نمض قدما فى برنامج وضع الأهداف، حتى يمكنك تقرير ما ترغب فيــه "حقا"، وكيف تبنى وتنمى هــذه الرغبة (الطاقة والوقود لتحقيق ما تصبو إليه):

## ١ . يجب أن تكون الأهداف طموحة ويمكن الوصول إليها

يجب أن تكون الأهداف طموحة، وفى نفس الوقت يمكن تحقيقها والوصول إليها. والنشاطات اليومية لا تعتبر أهدافا، لأن الهدف هو شىء ترغب فيه حقا، لكنك لم تختبره حتى الوقت الحالى. إذا لم تغير أى شىء فى حياتك لن تختبر أى شىء مختلف طيلة عمرك.

## ٢ . اكتب قائمة بكل أهدافك

ضع قائمة بالأشياء التى ترغب فيها بالفعل، ويجب أن تقسم هذه القائمة إلى أهداف طويلة المدى وأهداف متوسطة المدى وأهداف قصيرة المدى. ويمكن للقائمة أن تضم ما يمكننا تصنيفه على أنه أهداف ضخمة، كما يجب أن تحتوى على أهداف لحياتك المهنية وأهداف لحياتك الشخصية، ولا تنس وضع أهداف للتنمية الشخصية: هوايات ورياضة ونشاطات اجتماعية. ويمكن لهذه الأهداف أن تكون حسية وملموسة مثل جمع الممتلكات والمال، كما يمكن أن تكون معنوية مثل الصحة واللياقة البدنية أو القدرة على الإلهام والتواصل، كما يمكن أن تكون تمرينًا شيقًا وممتعًا، لكن مع ذلك لا يفترض أن يكون لعبة - يجب أن يكون نشاطا حيويا يساعد على الوصول إلى النجاح.

أغلب الناس ينغمسون فى رفاهية "أفكار" الأهداف فقط عندما يحلمون بالفوز باليانصيب أو رهان على مباراة كرة قدم: "سنشترى بيتا جديدا، وسيارة جديدة، ونذهب فى رحلة بحرية" - بالنسبة للعديد منا فإن ما سبق هو مجموع الأهداف التى يضعونها لأنفسهم.

لقد قلت إن بمقدورك الحصول على أى شىء ترغب فيه - لكن هل تعرف ما الذى ترغب فيه حقا؟ باتباعك لهذه المرحلة الثانية ستتمكن من معرفة الأهداف التى ترغب فى تحقيقها وتدوين قائمة بها.

## ٣ . ناقش أهدافك مع شريك حياتك

إذا كنت تتشارك الحياة مع شخص آخر، يجب أن تقوم بهذا التمرين معه؛ لأن

وجـود شخصين بأهداف كثيرة - قد يختلف بعضها ويتشابه بعضها الآخر - يمكنهما أن يصبحا قوة رابحة هائلة، لكن إذا كان لكل منهما قائمة أهداف مختلفة تمامًا عن قائمة الآخر، يمكن لهذا أن يسبب الكثير من الخلافات فى المستقبل.

ولا يفترض بأى زوجين أن يكون لديهما نفس الاهتمامات أو الهوايات أو الأهداف أو الطموحات، لكن يفترض وجود بعض الأهداف الأساسية التى يتشاركانها فيما بينهما؛ فهذا يجعل كلًا من الطرفين يتفهم ويحترم أهداف الطرف الآخر وطموحاته، كما أن الأهداف التى يتشاركانها معًا ستكون ذات قوة إضافية.

## ٤. تأكد من أنها أهدافك أنت

ضع أهدافا ترغب "أنت" فيها حقا، ولا تتبع أمانى وأهدافًا يتطلع إليها أشخاص آخرون، ولا تسمح لضجيج وسائل الإعلام بأن يؤثر أو يضغط عليك. مرة أخرى - يجب أن تكون هذه الأهداف أهدافك، إنها حياتك أنت. وكن واقعيًّا فى وضع الأهداف التى ستحتاج إلى المال (سنناقش الأهداف المالية فى الفصل الأخير - النجاح المالى).

## ٥. حدد مواعيد نهائية

قرر متى ترغب تحديدا فى الانتهاء من تحقيق هدف معين؛ فوضع الأهداف والإنجاز لن يكونا فعالين بدون جدول زمنى، كما أن العقل لا يتمتع بالطاقة ولا يتمكن من الاستجابة بدون وجود ميعاد نهائى - ابدأ بتحديد العام، ثم الشهر، وفى النهاية ضع تاريخًا محددًا.

## ٦. احمل قائمة أهدافك معك

دوِّن قائمة أهدافك ثم احملها معك حيثما تذهب، ولقد اكتشفت على مدار السنين أن وضع قائمة بالأهداف - خاصة لو كانت هذه هى المرة الأولى - يستغرق وقتا؛ فقد يحتاج الأمر إلى ساعات أو أيام، أو حتى أسابيع عدة. هذا لا يهم، لكن تحديد المواعيد والشعور بالإثارة المحضة لتركيزك على ما ترغب فى

فعلـه بـدلًا من التركيز على ما لا تريد فعله هو شىء رائع بالفعل؛ لذا لا يفترض بك أن تهدر هذا المجهود.

اكتـب القائمة كاملة بالتواريخ المصاحبة لكل هدف، وقد يكون موعد تحقيق بعضـ هذه الأهداف بعد ١٠ أو ٢٠ عاما؛ بينمـا قد تتغير بعض الأهداف بمرور الوقـت. والعديـد منا بحلول نهاية العام يفكر فى أهـداف العام القادم، لذا قد تتغير بعض هذه الأهداف بتطور أية أحداث أو ظروف خارجة على إرادتنا على مدار العام (ويوجد فى نهاية الفصل إرشادات أكثر فيما يتعلق بهذه المسألة).

## ٧. تحلَّ بالمرونة وأنت تخطط لأهدافك

لا تخش العمل على أهدافك لتصبح أكثر مواءمة للخبرات والمعلومات والمعارف الجديدة التى ستمر بك.

## ٨. تخلَّ عما يشكل عائقا فى طريق أهدافك

تخـل عن أى شىء تجده يسـير فى الاتجاه المعاكس لأهدافـك، وتذكر ما قلته فى الفصل السادس - إدارة الذات: إذا كان عليك تغيير سلوكياتك وروتينك، وإذا كنت تشعر بأنك تقوم بتضحية، تذكر أن هذه ليست تضحية بالفعل وإنما هى مجرد خطوة أخرى فى اتجاه أهدافك، والتى تعتبر أكثر أهمية مقارنة بما قد تتخلى عنه وتضحى به. ولا تسمح - تحت أى ظرف من الظروف - لعادات قديمة أو ضعف أو تسويف بأن تعوق طريقك إلى النجاح والإنجاز والسعادة.

## ٩. توخَّ الحذر تجاه من تُطلعه على أهدافك

بـكل الوسائل الممكنـة، عليـك أن تستعين بمشاركـة أشخاص آخريـن لتحقيق الأهـداف التى على شاكلة إنقاص الوزن، أو الحصـول على جسد أكثر لياقة أو أى شـىء آخر مرتبط بالتنمية الشخصيـة - لكن عندما يتعلق الأمر بالأهداف المرتبطة بالتقدم الشخصى والامتلاك، كن حذرا تجاه من تطلعه على أهدافك؛

فهنـاك الكثير من النـاس ممن سيدعمونك ويساعدونك علـى فقدان وزنك أو الحفاظ علـى لياقتك، لكنهم سيصبحون سلبيـين إلى أقصى حد تجاه جمعك للمزيد من المال أو حصولك على مستوى وأسلوب أفضل للمعيشة، أو حتى قيادة سيارة جديدة.

إن الغيرة للأسف تعتبر أسوأ صفة يتمتع بها البشر؛ فهى تستهلك الكثير من طاقتهم وتفنيها فى الأفكار السلبية، بدلا من استغلال هذه الطاقة فى الوصول إلى النجاح والسعادة.

### ١٠. ضع تصورًا لأهدافك

تخيل دائما نفسك عندما تحقق كل أهدافك، وسنناقش فى الفصل التاسع هذه النقطـة باستفاضة أكثر، مع ذلك لا تغض الطرف عن هذه المرحلة. وأنا عندما تعلمـت أول شـىء عن الأهداف، واجهـت صعوبات كبيرة فى تخيـل نفسى وقد حققـت كل أهدافى لأننى كنت أدرك جيدا صعوبة هذا الأمر. ضع أمامك دائما هـذه المقولة الرائعة: "أى شىء يمكن للعقل البشـرى تصوره بدقة والإيمان به، هو مجبر على الوصول إليه وتحقيقه".

إذا كان أحـد أهدافـك هـو الحصول علـى ترقية - وهو ما ينطـوى بالطبع علـى مسئوليـة ضخمة - تخيل نفسـك فى هذا المنصب بالفعـل. فكر: ما الذى سترتديـه؟ تصـور نفسك فى هـذا المكتـب المخصص لذلك المنصـب، وتخيل نفسك وأنت تتحدث مع من حولك وتتخذ القرارات المهمة.

## تدوين الأهداف

تمهـل وخذ الوقت الذى تحتـاج إليه وأنت تدون أهدافـك. (ويمكنك الاستعانة بالجدول الموجود فى الصفحة التالية لتكتب قائمتك من الأهداف).

إذا كان لـك شريك حيـاة ناقش معه أهدافك، وفرِّق بين الأهداف المشتركة بينكما وأهدافك أنت الشخصية.

ميِّــز أهدافك المهنية وأهدافك الشخصية، واســأل نفسك: "ما الذى أريده بالفعل؟" وكن واقعيا وطموحا فى نفس الوقت.

تذكر أن تضع تواريخ واقعية أمام أهدافك سواء كانت مادية أو معنوية.

| أهدافى | | | |
|---|---|---|---|
| | **مهنية** | **شخصية** | **التاريخ المطلوب** |
| *أهداف بعيدة المدى:* | | | |
| *أهداف متوسطة المدى:* | | | |
| *أهداف قصيرة المدى:* | | | |

## قائمة تذكير للجيب

- يمكن الحصول على أى شىء ترغب فيه حقا .
- قرر كيف تريد أن تكون حياتك.
- تذكر، الشخص الذى يذهب إلى اللامكان، من الطبيعى أن يصل إلى هناك.
- إن الرغبة ـ وليست المعرفة أو القدرة ـ هى ما يحدد نجاحك فى الحياة.

عشر خطوات لوضع الأهداف:

١. يجب أن تكون الأهداف طموحة ويمكن الوصول إليها.
٢. اكتب قائمة بكل أهدافك.
٣. ناقش أهدافك مع شريك حياتك.
٤. تأكد من أنها أهدافك أنت.
٥. حدد مواعيد نهائية.
٦. احمل قائمة أهدافك معك.
٧. تحلَّ بالمرونة وأنت تخطط لأهدافك.
٨. تخلَّ عما يشكل عائقا فى طريق أهدافك.
٩. توخَّ الحذر تجاه من تطلعه على أهدافك.
١٠. ضع رؤى وتصورات لأهدافك.

## كلمات حكيمة

*"كل إنسان هو شخص عصامى، لكن الشخص الناجح وحده هو من يعترف بهذا" .*

# التخطيط الشخصى

أنا متأكد من أنك سمعت كثيرا بتلك العبارة المكررة "الناس لا يخططون ليفشلوا، بل إنهم يفشلون فى التخطيط".

تخيل أن تذهب لقضاء إجازة العمر التى يتمناها الكثيرون منا، ويمكن لهذه الرحلة أن تشمل جولة بحرية على ظهر سفينة. تخيل أن تقابل قبطان السفينة وتسأله أى طريق ستسلكه السفينة فيجيبك قائلا: "لست متأكدا من أننى أعرف، لكن لا تقلق، أنا واثق بوجود شخص آخر يعلم".

ماذا لو كان القبطان لا يحمل خطة مفصلة بالمسارات والموانئ التى سيمر أو يتصل بها، أو كان غير مطلع على الموارد المتاحة للسفينة؟ بالطبع ستُدمَّر هذه السفينة عند أى ساحل صخرى قد يقابلها. هل ستسافر مع هذا القبطان لو كنت تعلم مسبقا بعدم وضعه لأى خطط؟ بالطبع لا، إذن، لِمَ تتوقع أن تسير حياتك هى الأخرى بدون خطة؟

إن التشبيه السابق يؤكد أهمية التخطيط الشخصى.

إن الخطط والأهداف التى تضعها لنفسك تتحول لتصبح سببا لوجودك فى الحياة، وكلما كانت رغبتك فى الوصول لأهدافك قوية ومحفزة زادت قدرتك على تحقيق ما تريد - ولا يوجد أى شىء يعيب هذا. ولقد أشرت من قبل إلى

أن القــوة تأتى من المجهودات والطاقة المنظمة، كما أن تطبيق تلك الخطة يعنى استغلال القوة الموجودة بداخلك.

## الأشخاص ذوو الأهداف

من السهل أن تتمكن من تمييز الأشخاص ذوى الأهداف دون غيرهم - يمكنك أن تعـرف ذلـك مـن الطريقة التى يمشـون بهـا، والطريقة التــى يمسكون بها رءوسهم، ومن لغة جسدهم بصفة عامة.

هل نظرت من قبل إلى شارع مزدحم؟ ذات مرة راقبت شارعًا مزدحمًا من نافذة تطل على قلب مدينة لندن. كانت الأرصفة مزدحمة بأشخاص يبدون كما لو أنهم يندفعون من متجر إلى آخر. لقد كان يبدو أن كل فرد منهم لديه هدف ما، لكن المدهش فى الأمر هو عدم وجود تناقضات كثيرة بين هؤلاء الأشخاص. ومـن جهة أخرى، هل لاحظت من قبل - وأنـت تقضى عطلة ما - أن السائحين الآخريـن يقومون بما يسمى بـ "جولة على الأقدام" يتجولون فيها بدون هدف؟ إن هذا شىء يغفل عنه الكثيرون، وأراهن أنك تشعر بالغضب من منظم الرحلة عندمـا تراه وهـو يسير الهوينى فـى منتصف الشارع معطلا بذلـك باقى قادة السيـارات المتوجهـين إلى أعمالهـم، والذيـن لديهـم مواعيد وأهـداف عليهم الالتـزام بهـا. إن مثل هؤلاء الأشخاص يثيرون غضب مـن حولهم - وهو ما قد يؤدى لوقوع حوادث عديدة - بسبب عدم وجود خطة أو هدف يحركهم.

## ترتيب الأولويات

فى الفصـل السابع، ناقشت أكـثر النظم فعالية للتخطيـط ولترتيب الأولويات بشـكل يومـى، وإذا سرت على هـذا النهج مـن التحكم فى الـذات والتخطيط فستصبـح حياتك وأهدافك قمة فى التناسـق والمنهجية. وسأكرر لك هذا مرة أخرى: "كل نجاح هو بالضرورة نتيجة لوجود خطة".

## خطتك "المؤسسية"

تأسس مجتمع الأعمال اليابانى ليصبح مثالا على النجاح والكفاءة لفترة طويلة من الزمن، بداية من خمسينيات القرن الماضى وحتى تسعينيات نفس القرن. ويتفق أغلب محللى ومدرسى الاقتصاد على أن واحدا من أهم العوامل وراء النجاح والنمو الضخم فى الصناعة اليابانية هو الخطط طويلة المدى، والتى كانت تستغرق من ١٥ إلى ٢٠ عاما، لأنه لم يكن متوقعا من الاستثمار أن يأتى بعائد على المدى القصير.

من جهة أخرى تجد أن مجتمع الأعمال فى المملكة المتحدة ابتلى بطلب حاملى الأسهم لعائد فورى للاستثمار: لقد أرادوا أرباحا كبيرة للأسهم دون أن يلقوا بالا للنمو والاستثمار طويلَىّ المدى، والمطلوبين لتحقيق مستوى أعلى من النجاح.

ربما تقول: ما علاقة هذا بى وبرغبتى فى النجاح؟ "...................." (اكتب اسمك فى الفراغ). إذا كنت أنت شركة، هل ستكون استثمارا جيدا بالنسبة للآخرين؟ هل ستكون لديك خطة واستراتيجية؟ هل ستحقق عائد استثمار جيد على المدى البعيد؟ وهذا بالطبع ليس مرتبطا بالمال فحسب، بل هو مرتبط أيضا بما يمكنك إعطاؤه للمجتمع.

أنا مقتنع للغاية بوجود فرص حولنا الآن أكثر من أى وقت سبق. لماذا؟ لأن العالم أصبح أصغر – ليس بالمعنى الحرفى بالطبع – بسبب وسائل الاتصالات المتقدمة؛ فلقد لعبت وسائل السفر الجوى والهواتف وموجات الراديو دورها بإتقان، فسكان أوروبا على سبيل المثال على اطلاع تام بما يجرى فى باقى أنحاء العالم، وبفتح المزيد والمزيد من الدول لحدودها وتزايد التجارة، وبالتبعية تواجد كم كبير للغاية من الفرص الجديدة.

وتزيد الفرص الجديدة باستمرار بامتلاك الناس لمبالغ أكثر من المال، كما أنهم أصبحوا يعيشون لفترات أطول، وهذا أيضا يخلق المزيد من الفرص. وتتواجد الفرص أيضا باهتمام الناس بصحتهم ولياقتهم، كما أن وجود المزيد

مـن وقت الفراغ الذى يقضيه الناس فى ممارسة الرياضات والهوايات المختلفة يخلـق فرصا جديدة أيضـا، كما يخلق تعطش النـاس للمعرفـة فرصا جديدة - وهكـذا فإن كل شىء يقدم لك الكثير مـن الفرص، وكلها متاحة لك إذا تكبدت مجرد عناء النظر حولك.

## وضع الخطة الأساسية

إذن، كيـف يمكـن وضع الخطـة الأساسية ثم وضع خطط الدعـم المفصلة لكل هدف من الأهـداف؟ حسنا، مثل أى أمر آخر، يعتبر التخطيط سهلاً للغاية ولا يتطلب سوى الحس المنطقى السليم. إليك المبادئ الأساسية له:

### ١ . حدد مواعيد نهائية

لقـد ركزت من قبل على أهمية وضع ميعـاد أو توقيت محدد للانتهاء من تنفيذ كل هـدف. وبشكل مثـالى، لا يزيد الوقـت المستغرق للانتهاء مـن الهدف بحد أقصـى على ثلاثة أشهر. بالطبع قد يكون لديـك أهداف بعيدة المدى، لكن من أجـل تحفيز نفسك، كلمـا وضعت فترات قصـيرة للانتهاء مـن الأهداف كان هـذا أفضل لك. ويجب أن يتـم تقسيم الهدف الضخم إلى أهداف أصغر يمكن التحكم فيها والانتهاء منها من خلال جدول زمنى قصير.

تخيـل أن لديك رحلـة بالطائرة يوم الخميـس القادم فى السـاعـة السابعة مسـاءً، واليـوم هو السبت - عندئذ قـد تشعر بالإثارة والانفعـال، وتبذل جهدًا إضافيًّـا وتصبح محفزًا ذاتيًا، لكنْ مع ذلك لا يكون لميعاد المغادرة أهمية كبيرة فـى هذه المرحلة. يـوم الخميس، يصبح لميعـاد المغادرة أهميـة كبيرة، وبحلول منتصف النهار تقوم بكل ما يمكنك فعله للتخلص من أى عائق قد يؤخرك عن الوصـول إلى المطار فى ميعادك. وفى حوالى الساعة الخامسة تكون قد انتهيت من كل شىء، ومن المدهش أن تلاحظ أن النـاس قلما تفوتهم الطائرة!

يجب أن تتحكم فى أهم وأغلى ممتلكاتك: عقلك - ضع أمامه هدفا كبيرا مع وقت قصير للغاية للتنفيذ، وستجد أن عدم الانتهاء من الهدف سيصبح ذا تأثير سلبى قوى سيؤدى بك إلى التحرر من أى وهم قد تكون وضعت نفسك فيه.

تكمن أهمية هذه الرسالة فى نقطتين: أولاً، عليك أن تضع لنفسك مواعيد نهائية محددة، وثانيا، تذكر أن كمية الجهد المبذول للوصول إلى الهدف تتزايد كلما اقترب الميعاد النهائى - نحن نشعر بالتحفيز عندما يكون الهدف قريبًا منا.

## ٢. قسّم الخطة إلى مراحل يمكن تحقيقها بسهولة

هناك عبارة أخرى كان لها تأثير مباشر على حياتى هى "تحقيق النجاح بالخطوات القصيرة غاية فى السهولة، بينما تحقيقه بالوثبات الكبيرة غاية فى الصعوبة". لقد تعلمت هذا المبدأ منذ سنوات عديدة مضت واعتبرته واحدا من قوانين النجاح لأنه ما زال يحافظ على معناه وعلى الرسالة التى بداخله إلى اليوم.

إذا سألك أحدهم: "هل يمكنك السير من لندن إلى برايتون؟" ستكون إجابتك بالتأكيد هى: "لا أعتقد أن بإمكانى القيام بهذا". الآن، دعنى أطرح عليك نفس السؤال بطريقة أخرى: "هل يمكنك قطع ٥ أميال فى يوم واحد؟". على الأرجح ستكون إجابتك: "نعم، يمكننى هذا". إذن، فى خلال ١٠ أيام ستكون أكملت رحلتك من لندن إلى برايتون.

إن هذا يشرح أهمية تجزئة الأهداف الضخمة إلى مراحل صغيرة تتسم بالواقعية ويمكن تحقيقها.

## ٣. كن مستعدًّا لتغيير الاتجاه

عليك أن تكون مستعدًّا لتغيير طريق أو اتجاه هدفك إذا اقتضى الأمر، ولايفترض

بك أن تغير الهدف فى حد ذاته، لكنك ستغير الطريقة التى ستحققه بها أو الخطة التى أعددتها بسبب مؤثرات خارجية قد تكون خارجة على تحكمك - لكن عليك أن تحترس، لأن هذا الموقف يخلق فرصة عظيمة للسيد فاشل ليجد لنفسه الأعذار.

وأقصد بالمؤثرات الخارجية - التى لا سلطان لك عليها - تلك الأشياء المشابهة لسياسة الحكومة، أو تغير سعر الفائدة، أو الفصل من العمل، أو عدم رواج السلعة لتغير الأذواق أو صيحات الموضة - فقد تحتاج مثل هذه العوامل التى لا يمكن التحكم فيها إلى تغيير اتجاه خطتك.

إن التاريخ ملىء بأسماء أشخاص ومؤسسات لم يقبلوا بتغيير اتجاه خططهم إما بسبب عنادهم، أو قصر بصيرتهم، أو غبائهم. وأتذكر محادثة جرت بينى وبين ناشر دولى عندما سألته: "ما مجال عملك؟" كان رده هو: "نشر الكتب". وقد كان سؤالى التالى: "ما هدفك؟" فقال: "أن أنشر كتبا سيقرؤها الناس". رددت عليه: "نعم، أنا متأكد من أنك على صواب، لكن عملك غير مقتصر على النشر فحسب، بل إنه يشمل بيع الكتب أيضا لأنه بدون بيع لن يوجد لديك عمل".

إذا كانت الخطة طويلة المدى لشركة ما هى البقاء فى عالم الأعمال وتحقيق أرباح لإعادة الاستثمار ولتحقيق الأمان لحاملى الأسهم والمستثمرين، وعلى الشركة أن تبحث عن أسواق جديدة وفرص بيع جديدة. وبنفس الطريقة علينا أن نفكر فى أهدافنا بعيدة المدى، وأن نكون مستعدين لتغيير الاتجاه إذا اقتضت الحاجة.

## ٤. راجع خطتك باستمرار لتتأكد من أنك تسير على النهج الصحيح

تحتاج أغلب الخطط إلى أن تقسم لعدة مراحل، مع وضع جدول بمواعيد الانتهاء من هذه المراحل. سل نفسك: هل تسير على النهج الصحيح أم تحتاج إلى بذل المزيد من الجهد؟ هل فاتك أى ميعاد نهائى أم أنك متقدم عن المواعيد الموجودة بالجدول؟ هل تتفقد مكانك باستمرار من خطتك؟ وهل تتأكد من أنك لا تزال على الدرب الصحيح؟

## ٥. ركز أفكارك

تذكـر بأن تركز أفكارك دائمًا على ما تريد بدلا من تركيزها على لا تريد. وإذا وجـدت نفسك تفكر فـى أشياء لا ترغبهـا، حوِّل تفكيرك فى الحـال إلى شىء ترغب فيه حقًّا.

## ٦. جهز دعمًا لخططك

إذا لم تكـن تتلقى الدعم مَن شريك حياتك، حـاول أن تعرف وجهة نظره، وقد يتطلـب هـذا النقاش معه من أجل قمع أى سلوك أنانى قـد ينبع من قبلك. وأنا لا أعنـى هنا أن تتخلى عـن خططك، لكن القيام ببعض المجهـود من أجل بناء الدعم لخططك ولإيجاد روح الفريق هو أمر يستحق المحاولة.

## ٧. لا تستشر سوى المتخصصين

من الطبيعى جدا أن تبحث عن آراء ونصيحة الآخرين عندما تحاول حل مشكلة مـا أو عنـد إعداد خطة، لكـن كن حريصا علـى حسن اختيار مـن تسأله. لقد أتيحت لى فرصة رائعة للحصول على المال وأنا فى الثانية والثلاثين من عمرى، ولقـد سهرت طوال الليل لأحصى مزايا وعيوب هذه الفرصة (لقد احتاج الأمر إلى مبلـغ كبير من المـال لاستثماره، وهو مـا كان يعنى الاقتراضـ من شخص آخـر)، كما سألت آخرين عن رأيهم فى هذه المسألة. لقد تناقشت فى الأمر مع المحامـى ومع المحاسب ومع مديـر البنك، فوقفوا جميعا ضد الفكرة. ومع كامل احترامـى لهـم، خطر ببالى أن آراءهم فى هذا الموقـف ليست ذات قيمة كبيرة لأن لا أحـد منهـم لديه مبلـغ كبير من المال، ولأنهم ليسـت لديهم أية خبرة فى المجال الذى كنت على وشك استثمار أموالى فيه.

لذا، اقترضــت المال وكان النجاح ساحقًا، ويمكننــى القول إن هذا التمرين أثبـت صحتـه وفعاليته. إذا كنـت تبحث عن نصيحـة أو آراء الآخريـن، اسأل نفسك باستمرار: "هل يستحق هذا الرأى الاستماع إليه حقا؟"، وعليك أن تضع فى اعتبارك خبرات ومؤهلات الشخص الذى تلجأ إليه قبل أى شىء.

## ٨. فكر فيما يجب القيام به للوصول إلى هدفك

الآن، ضع الخطة. إن هذه الجزئية هى الأكثر إمتاعا فى التمرين، ويمكن لها أيضا أن تتحول إلى جلسة عصف ذهنى شخصية. ولقد أشرت فى الفصل الثانى إلى ضرورة أن تسأل نفسك عن الأفكار والحلول، وعند إعدادك للخطة اسأل نفسك هذا السؤال الرئيسى: "ما الذى ينبغى علىَّ فعله لتحقيق (هدفك). هنا ستبدأ الأفكار بالتدفق، وعليك أن تضعها على الورق فحسب حتى تتمكن من ترتيبها بحسب الأولوية عندما تنتهى من وضع خطتك.

## ٩. تأكد من أن خطتك واضحة طوال الوقت

احرص على أن تكون خطتك مرئية على الأقل لك أنت؛ فقبطان السفينة لديه غرفة للجداول والخطط، ومنضدة يضع عليها خطة الطريق الذى تسلكه السفينة وهى مرئية طوال الوقت؛ ويمكن لأى ربان أن يخبرك - فى أى وقت - أين موقع السفينة تحديدا من هذه الخطة.

# نموذج لخطة

أردت أن أبتكر لك نموذجًا على خطة لهدف ما، كما أردت أن تكون بسيطة بقدر الإمكان. لذا اخترت إنقاص الوزن ليكون هدف خطتنا. وبالنسبة لغير المهتمين بفقدان الوزن يمكنهم تطبيق نفس المبادئ على أى هدف آخر، مثل الحصول على وظيفة أو ترقية أو الحفاظ على اللياقة الشخصية أو شراء سيارة جديدة أو شراء منزل للعطلات أو تولى سلطة شركة ما أو افتتاح عملك الخاص أو الارتقاء بمستوى أدائهم أو أى إنجاز آخر فى أى مجال من المجالات - إن المبادئ هى ما يهم فحسب.

الوزن الحالى: ١٥ حجرًا (الحجر وحدة وزن بريطانية تساوى ١٤ رطلاً)
الـوزن المطلوب تحقيقه: ١٣ حجرًا و ١٠ أرطـال الميعاد النهائى: ١ أغسطس ضع علامة عند الانتهاء

| | |
|---|---|
| ١. شراء حذاء رياضى ٤٠ جنيها | ٢٠ مايو |
| ٢. شراء ملابس للجرى ٣٠ جنيها | ٢٧ مايو |
| ٣. إجراء فحص طبى مع ممارس عام | ٢٩ مايو |
| ٤. التخطيط لحمية غذائية ونظام للتمرين | ٣١ مايو |
| ٥. بداية الحمية الغذائية | ١ يونيو |
| ٦. بداية نظام التمرين (٢٠ دقيقة فى اليوم) | ١ يونيو |
| ٧. الوزن الحالى: ١٤ حجرًا و١٢ رطلاً | ٦ يونيو |
| ٨. الوزن الحالى: ١٤ حجرًا و١٠ أرطال | ١٣ يونيو |
| ٩. الوزن الحالى: ١٤ حجرًا و٨ أرطال | ٢٠ يونيو |
| ١٠. زيادة التمارين (٣٠ دقيقة فى اليوم) | |
| ١١. تغيير الحمية الغذائية | |
| ١٢. الوزن الحالى: ١٤ حجرًا و٦ أرطال | ٢٧ يونيو |
| ١٣. الوزن الحالى: ١٤ حجرًا و ٤ أرطال | ٣ يوليو |
| ١٤. الوزن الحالى: ١٤ حجرًا ورطلان | ١٠ يوليو |
| ١٥. الوزن الحالى: ١٤ حجرًا | ١٧ يوليو |
| ١٦. الوزن الحالى: ١٣ حجرًا و١٢ رطلا | ٢٤ يوليو |
| ١٧. الوزن الحالى: ١٣ حجرًا و ١٠ أرطال | ٣٠ يوليو |

## قائمة تذكير للجيب

- حدد ميعادًا نهائيًّا.
- قسم الخطة إلى مراحل يمكن تحقيقها بسهولة.
- كن مستعدا لتغيير الاتجاه.
- راجع خطتك باستمرار لتتأكد من أنك تسير على النهج الصحيح.
- ركز أفكارك على ما تريد.
- جهز دعمًا لخططك.
- لا تستشر سوى المتخصصين.
- فكر فيما يجب عليك القيام به للوصول إلى هدفك.
- تأكد من أن خطتك مرئية طوال الوقت.

## كلمات حكيمة

*"الشخص المتأكد دائمًا من عدم وجود ما يمكن القيام به،*
*هو شخص لم يقم بأى شىء من قبل".*

من مجلة بيتس آند بيسيز



# استخدام التصور

يجب أن نقر بأن مشاعر الرضا والإثارة التى تجنيها من وضع الأهداف والخطط تجعل ثقتك بنفسك تتزايدًا جنبًا إلى جنب مع مهاراتك ومعرفتك، ليشجعك هذا على وضع أهداف أكبر وأكبر. وأنت بالتأكيد تعلم العبارة القائلة بـ "نحن نشعر بالتحفيز عندما نرى أنفسنا نتقدم".

عندما درست للمرة الأولى - منذ سنوات عديدة مضت - وضع الأهداف علمت أهمية تخيل نفسى عندما أحقق هدفى. فى البداية، واجهتنى صعوبات كبيرة فى القيام بهذا؛ لقد فكرت: "كيف يمكننى تخيل أننى أنجزت شيئًا ما فى حين أننى لم أحققه بعد؟"، ولأنى شخص واقعى كانت هذه النقطة عقبة كبيرة فى سبيلى، وكان علىَّ أن أتخطاها - لكن بعد ذلك مررت بتجربة أقنعتنى تماما بحقيقة وأهمية المخيلة النشطة.

**قررت أنا وزوجتى أن نبيع مزرعتنا لننتقل إلى منزل فى "بيدفوردشاير" أعجبنا للغاية. وأثناء قيامنا بالإجراءات المطلوبة، واجهنا عدد من الصعوبات التى كان علينا تخطيها: بيع ممتلكاتنا الحالية، والإعداد للرهن العقارى (كان سعر المنزل أكبر بكثير من إمكاناتنا المادية فى هذا الوقت)، ومحاولة تجنب التعرض لمزايدات أو استغلال من قبل البائع.**

**كان شراء هذا المنزل هدفا طموحا للغاية، ويمكننى أن أخبرك بأن صورة هذا المنزل لم تكن تبارح خيالى: كنت أتخيلنى وأنا أقود سيارتى باتجاهه، وأفكر فى مكان لركن السيارة. كان بإمكانى رؤية الطرق التى سأسلكها من هناك إلى مكتبى، كما كنت أتصور الأماكن التى سأضع فيها كل قطعة أثاث بأدق التفاصيل. لقد تخيلت الأكل والنوم هناك ـ لقد استمتعت بكل شىء يمكن لهذا البيت أن يمنحه لى.**

**فى الواقع واجهتنا صعوبات كبيرة أثناء الشراء، فكان علىَّ أن أعمل بكد لأقصى درجة ممكنة لأحصل على التمويل المطلوب. لقد مررنا بضغوط قوية بالفعل لنلتزم بميعاد تسجيل العقد، لكننا فى النهاية تمكنا من شراء المنزل.**

## استراتيجيات التصور

الآن، ومن واقع خبرتى الشخصية، أصبحت مدركا ومؤمنا بأهمية تصور ما تريد الحصول عليه، لأننا اليوم نتحدث عن تخيل الأهداف أقل مما نتحدث عن تصورها.

## أساليب عملية

أريد هنا أن ألتزم بالأفكار والأنظمة التى اختبرتها بنفسى ووجدت أنها أفادتنى وأفادت آلافًا غيرى من الأشخاص. وبشكل أساسى، هذه المبادئ لا تتغير حقا - قد يطلق عليها الناس أسماء جديدة، لكن إذا نزعت عنها القشرة اللفظية الخارجية، ستجد أن المبادئ واحدة ولا تتغير.

قال "هنرى فورد" - وهو مضرب المثل فى النجاح: "إذا اعتقدت أنك تستطيع، أو اعتقدت أنك لا تستطيع، فأنت على حق فى كلتا المرتين". - وهذا صحيح للغاية. دعنى أكرر هذا مرة أخرى: إن الحدود الوحيدة أمامك هى تلك التى تفرضها على نفسك.

## التصور السلبى

كم مرة سمعت الناس وهم يقولون التالى:

- "كنت أعلم أننى لن أفوز".
- "كنت أعلم أننى لن أستطيع فعل هذا".
- "كنت أعلم أن الكرة لن تصيب الهدف".
- "كنت أعلم أننى لن أحصل على هذه الوظيفة".
- "كنت أعلم أننى لن أحصل على هذه الصفقة".
- "إن هذا سيكون شهرا/ أسبوعا/ يوما سيئا".
- "لا أرى نفسى أفوز بهذا السباق".

إن هـذه العبارات هى مجرد أمثلة قليلة على التصور السلبى، وأى شخص لديه هـذا النوع من الأفكار سيحقق بالتأكيد تلك النتائـج السلبية. "كنت أعلم أننى لـن ..": إذا كانـت هذه الفكرة فى مقدمة ذهنك، من غير المجدى أن تشرع فى القيام بهذا الشىء، لأن هذه الفكرة فحسب كافية لأن تجعل تحقيق هدفك شيئا مستحيلا.

## التصور الإيجابى

أول مـرة فـى التاريخ يكون هناك مثال كامل على اختبـار الإنسان لقوة التصور كانـت عام ١٩٥٤، عندما قام "روجر بانيسـتر" بالعدو لمسافة ميل واحد خلال ٤ دقائـق فحسب. وحتى ذلـك الوقت لم يَعدُ أى إنسان آخر هذه المسافة فى أقل من ٤ دقائق. وكان المعتقد بصفة عامة أن هذا شىء لا يمكن تحقيقه، ومع ذلك جـرى "روجر بانيستر" فى جامعة أوكسفـورد لمسافة ربع ميل فى دقيقة واحدة عـدة مرات، فبدأ فى تصور نفسه وهو يجمع أربعة أرباع معًا ليقطع ميلًا كاملًا فى أقل من أربع دقائق - الآن نحن جميعا نعلم نتيجة تصوراته.

والرائع فى هذا الإنجاز هو أن جسد "بانيستر" لم يتغير، كما لم يكن هناك

مضمار سباق ولم يكن لديه حذاء عدو. إن عقليته وإيمانه وتصوره هى ما تغير بالفعل، وأنا واثق أنه كان على يقين بقدرته على تحقيق هذا الرقم القياسى.

## إذا كان هو يستطيع، فأنا أيضا أستطيع

المثير فى الأمر أنه خلال أيام بعد ما فعله "بانيستر" سار الكثير من الناس على خطاه وقطعوا الميل فى وقت أقل من ٤ دقائق، فهو من أعطاهم الفرصة ليؤمنوا بقدرتهم على القيام بهذا. ويعد هذا الموقف أفضل مثال على أسلوب "إذا كان هو يستطيع، فأنا أيضا أستطيع". لقد تصور "بانيستر" الموقف، وبعد أن حقق الملحمة، لم يحتج من جاءوا بعده إلى استخدام مخيلتهم قط؛ ومع ذلك طرأت تغيرات جذرية على عقلياتهم.

إذن، يمكن للتصور أن يكون إيجابيًّا كما يمكن له أن يكون سلبيًّا، لكن المؤسف أن الاستخدام السلبى للتصور هو الأكثر انتشارا. كم مرة وجدت نفسك قلقًا وتفكر فى أشياء لا تريدها؟ اعلم أنه كلما تصورت مشاهد الفشل، تأكد حدوثها فى حياتك. وأنت بالطبع تعرف تلك المقولة الشهيرة: "قد يظهر لك ما تخاف منه"؛ (وسنناقش هذه المسألة بشكل أكثر تفصيلاً فى الفصل الحادى عشر).

إن التصور الإيجابى الخلاق هو إحدى مراحل خطتك لتحقيق النجاح، ويستلزم هذا الحفاظ - فى ذهنك بشكل واعٍ - على صورة لما تريد أن تحققه. ونحن، على مدار حياتنا، نستخدم التصور بشكل غير واعٍ، وفى النهاية فإن كل ما نفعله ونحققه نفكر فيه مسبقا قبل القيام به. ولكى تصل إلى النجاح عليك أن تغير تصوراتك السلبية بعزيمة وإرادة لتجعلها جميعا إيجابية.

## التصور الإيجابى النشط

إذا وجدت نفسك تفكر أو تقلق أو ترى نفسك فى موقف لا ترغبه، استبدل هذه الأفكار على الفور بموقف ترغب فيه.

ويتخيل العقل الصور بدلا من الكلمات، وبالطبع نحن نتواصل بالكلمات، لكنّ هذه الكلمات تنقل فى لحظات لتتحول إلى صور فى عقولنا. وفى الفصل الثالث، ناقشت فكرة "صورة الذات": فالأشخاص الذين ينجحون لديهم تصور إيجابى للذات، بينما يكون لدى هؤلاء الذين يفشلون تصور بائس للذات. لذا، إذا تمكنت من تخيل نفسك محققا هدفك، سيصبح هذا الخيال هو الحقيقة.

ويعتبر "ستيف ريدجريف" أروع مثال على السعى والمحاولة الإنسانية؛ فهو أعظم بريطانى اشترك فى الأوليمبياد على الإطلاق، وهو اللاعب الوحيد الذى حصل على خمس ميداليات ذهبية فى خمس دورات أوليمبية متتالية. لقد كانت نظرته للأمور هى الأهم، فهو الشخص الوحيد الذى تمكن من تحقيق ما حققه.

ويعتبر "محمد على كلاى" مثالاً آخر على عظماء الرياضة على مستوى العالم. لقد خسر مباراتين فحسب طوال مسيرته الاحترافية فى لعب الملاكمة، وسيظل اسمه مسجلا فى التاريخ كأعظم ملاكم على مر العصور. وأخبر "محمد على" الجميع كيف أنه عندما يرى خصمه يركز كل تفكيره على القتال القادم معه حتى يتخيله فى ذهنه وهو منتصر عليه. كان "على" يتصور النتيجة، ثم يخبر وسائل الإعلام فى مؤتمر قبل المباراة بما سيحدث فيها وفى أى جولة سيفوز، وكانت توقعاته صحيحة على الدوام، كما أنه لم يقل أبدًا على مر مسيرته العملية: "سأصبح الأفضل"، بل كان يقول: "أنا الأفضل".

فى الفصل السابع ناقشت اختيار الأهداف، والآن عليك أن تتصور هذه الأهداف.

## تصور الأهداف

يجب أن تُعرِّف أهدافك بأدق التفاصيل. على سبيل المثال: قد ترغب فى اقتناء سيارة أخرى للأسرة – الآن عليك أن تضع التفاصيل الصحيحة: هل ترغب فى سيارة جديدة أم مستعملة؟ ما بلد المنشأ؟ ما الموديل واللون؟ كم سعرها؟ ما

الاشيـاء الإضافية التى ترغب فى توافرهـا فيها؟ الآن، عليك رؤية نفسك وأنت تقودهـا! تصور أنك تركنهـا، وتصور الرحلات التى ستقـوم بها وأنت تقودها. يجـب أن تكون لديك صورة كاملة عن امتلاك تلك السيارة وقيادتها، وأن تجعل هـذه الصـورة دقيقة للغاية حتى يتمكن عقلك من تصـور أدق وكل التفاصيل - وينطبق هذا المبدأ على أى هدف آخر.

## التوكيدات

إذا كان اللجوء للصورة الذاتية والتصور هينًا إلى هذا الحد، فكيف يمكننا استغـلال هذه المعرفـة باستمرار وبشكل إيجابى وفعـال؟ إن الإجابة تتضح من خلال التأكيدات؛ وتبدأ أغلب التأكيدات بـ "أنا ........."، وإذا عزمت من اليوم على عدم القيام بأى تأكيدات سلبية لنفسك فإننى أعدك بنتيجة مذهلة.

وإليك بعض الأمثلة على المواقف التى يمكنك فيها تحويل التأكيدات السلبية إلى أخرى إيجابية:

- "أشعر بالمرض" - "أشعر بروعة".
- "أنا مفلس" - "أنا آمن ماديا".
- "أنا تعيس" - "أنا سعيد".
- "أنا متزلج فاشل" - "أنا متزلج رائع".
- "أنا والد سيئ" - "أنا والد جيد".
- "أنا لست زوجة/زوجًا ناجحًا" - "أنا زوجة/زوج رائع ومحب لأسرته".
- "أكره القيام بالأعمال المنزلية" - "أعشق القيام بالأعمال المنزلية".

يمكنك بالطبع إضافة المزيد إلى هذه القائمة.

إذا كانت هذه هى المرة الأولى لك فى مواجهة مثل هذه الأفكار، فلن يمكنك سوى الشعور بالتشكك تجاهها مثلما شعرت أنا أيضا فى بادئ الأمر. لذا يحتاج العقـل غير الواعى إلى تغذيته بأفكار صحيحة. تخيل، على سبيل المثال، شجرة بلـوط ضخمة: يمكنك رؤية الجذع والفروع والأوراق، لكن ما يثبت هذه الشجرة

بالفعل هو نظام رائع وقوى من الجذور قد يمتد إلى مسافة ٣٠ أو ٤٠ ياردة. مثال آخر هو الجبل الجليدى: جزء صغير فحسب هو المرئى لنا، مقارنة بباقى كتلته القابعة تحت مستوى البحر. لذا عليك أن تدرك أن عقلنا غير الواعى هو ما يحركنا ويبرمجنا؛ فهو ما يحرك عضلاتنا بينما نسير، وهو ما يجعلنا نتقلب فى الفراش، وهو ما يؤثر تقريبا على كل وظيفة يقوم بها الجسد - وهذا يعنى أن كل الخبرات التى نمر بها مخزنة فى العقل الباطن وجاهزة لاستخدامها فى مرحلة لاحقة من الحياة.

العديد منا يواجهون صعوبات فى تذكر الأسماء، وقد نكون نعرف الأسماء بالفعل، لكنا نواجه صعوبة فى استدعائها مرة أخرى. ويرتبط هذا بتكرارنا لجملة: "لدىَّ ذاكرة ضعيفة" أو "لا يمكننى التذكر"؛ وهذا هو السبب وراء أهمية التفكير والتحدث وتصور نجاحك باستمرار وبوعى حتى يصبح الأمر ثابتا على مستوى عقلك غير الواعى. من جهة أخرى ستكتشف عجائب عندما ترى كيف يمكن للعقل غير الواعى حل المشاكل أو تخطى العقبات.

ينبغى علىَّ الاعتراف بأننى مررت بهذه العملية فى البداية وكررت التوكيدات الإيجابية لعدد قليل من المرات ثم شرعت فى البحث عن نظام آخر للنجاح، لكن بمرور الوقت، لجأت إلى استخدام التأكيدات الإيجابية بشكل منهجى، ولقد أفلح الأمر هذه المرة.

ليس مطلوبا منك أن تقول تلك التوكيدات بصوت مرتفع - المطلوب منك أن تعطى عقلك توكيدات إيجابية عند النوم، وسيقوم هو بتخزين هذه الرسائل فى العقل الباطن. ويجب أن تكون التوكيدات الإيجابية هى أول فكرة تتناولها فى الصباح: يمكنك تكرارها عدة مرات طوال النهار. ودعنى أقل لك، مرة أخرى، إنك مدين لنفسك بتحريك كفة الأفكار السلبية لترجح كفة الأفكار الإيجابية، وعندما يحدث هذا ستصبح الأفكار السلبية شيئًا نادرًا.

هناك فقط عبارة تحذيرية واحدة: يجب أن تكون التوكيدات إيجابية للوقت الحاضر. على سبيل المثال، قل: "أنا سعيد"، ولا تقل أبدا: "أرغب فى أن أكون سعيدا"، والأسوأ من هذا أن تقول "سأصبح سعيدا".

والحكايات المشابهة فى مجال الرياضة مفيدة لشرح رسالة التطوير الشخصى؛ فمع الجوائز الرائعة التى تنتظر المتفوقين فى الأداء يبحث المدربون والرياضيون عن كل الأفكار والخطوات التى من المحتمل أن تساعدهم على الفوز ليختبروها ويستخدموها. وبالكاد لا يمر أسبوع واحد بدون تحطيم رقم قياسى قديم بآخر جديد. وأنا أوافق على أن التدريب لوقت أطول وبشكل مكثف بالإضافة إلى الرياضات الجماعية - يطورن ويكسبان الأفراد مهارات جديدة، ويدعمان العزيمة على الفوز الرغبة فى الحصول على الجوائز القيمة عند تحقيق الهدف المنشود.

ولا يمكن شرح هذه المسألة بمعزل عن تطور الجسد البشرى، لأننى واثق من أن الجميع يقبلون واقع تطور العقل البشرى من خلال تطور الطريقة التى يفكر بها الناس.

لقد أظهرت الأبحاث العلمية أننا عندما نتصور أنفسنا نقوم بنشاط ما تتغير البرامج الموجودة فى عقولنا كما لوأننا ننفذ هذا النشاط بالفعل، وهناك تغيرات إلكتروكيميائية تطرأ على خلايانا، وهو ما ينتج عنها سلوكيات جديدة.

## التدريبات العقلية

لقد وجدت أنه كلما تمرنت ذهنيا بشكل أكبر على التركيز الكلى - مع إغماض عينىَّ وتخيل أفضل النتائج - أديت بشكل أفضل عند تنفيذ هذه النتائج. ولعل واحدة من أسرع الطرق لتحسين وتطوير أى شىء فى حياتنا هو القيام بنشاط ذهنى وجسدى ثم الحفاظ على ممارسته بشكل مستمر.

وأفضل مثال على هذه النقطة هو عمل الممثلين والممثلات؛ فهم لا يتعلمون حفظ الكلمات فحسب، بل يتدربون ذهنيًّا على تقمص الشخصية. وهم يرون أنفسهم فى مكان الشخصية ثم يستخدمون مخيلاتهم ليدخلوا فى حالة يصفها

الكثير بأنها حالة "شخصيتيَ دكتور جيكل ومستر هايد". وعندما يلعبون دورهم تجدهم قد تحولوا إلى أشخاص مختلفين بالكامل عن شخصياتهم الحقيقية.

ويمـرن المدربون وإخصائيو التنميـة الشخصية اللاعبـين الرياضيين على كيفيـة تصور النتائـج. على سبيل المثال: يركز لاعب الجولـف على المكان الذي سيرسـل إليه الكرة ليتخيل أفضل ضربة يمكـن القيام بها، ويحدث نفس الأمر مـع لاعبى البليـاردو والتنس. وعندما يقـول اللاعب: "كنت أعلـم أننى سأفعل هذا"، يكون ذلك نتيجة للتصورات الإيجابية والتصرفات المترتبة عليها.

## قائمة تذكير للجيب

- عرِّف هدفك بالتفصيل.
- تصور ما تريد بوضوح وليس ما لا تريد.
- دع عقلك يتصور تحقيق هذه الأهداف.
- توقف عن القيام بالتأكيدات السلبية.
- مارس التأكيدات الإيجابية.
- تدرب ذهنيا.
- أمن بعقلك الباطن واجعله يعمل لصالحك.

## كلمات حكيمة

*"عندما تغير أفكارك سيتغير عالمك".*

# سلوكيات النجاح

إن كل الأشخاص الناجحين الذين قابلتهم على مدار العديد من السنوات يوجد شيء واحد مشترك بينهم جميعا: "سلوكيات النجاح".

ويستحق هذا الموضوع التفكير فيه مليا بغض النظر عن مجال النشاط الذى يعمل به أولئك الناجحون - المهم أنهم جميعًا يبدو عليهم التمتع بنفس السمة.

إن "ريتشارد برانسون" مالك مؤسسة (فيرجين)، و"تشارلز دانستون" مالك مؤسسة (كارفون وأرهوس)، و"جوليان ريتشر" مالك مؤسسة (ريتشر ساوندس) هم جميعا مليونيرات القرن الـ٢١ العصاميون. والشىء الوحيد الذى يشتركون فيه معًا مع باقى رجال الأعمال هو سلوكيات النجاح - وهم بالطبع لم يكتسبوا هذه السلوكيات بعد تحقيقهم لثرواتهم المالية الضخمة.

كل الرياضيين والموسيقيين والمطربين والعاملين فى مجال الترفيه الناجحين يُظهرون هم أيضا سلوكيات النجاح على مر التاريخ، تماما مثل أصحاب الملايين والمليارات العصاميين، ولا أعتقد أن أحدا منهم هم أيضا اكتسب تلك السلوكيات "بعد" تحقيقه للنجاح.

إن هذه السلوكيات هى، حقا، الشىء الوحيد الذى يشتركون فيه جميعا. إذن، ما العنصر الحيوى فى مكونات سلوكياتك أنت للنجاح؟ بالطبع ستكون الإجابة موقفك أو توقعاتك الإيجابية.

# التوجه الإيجابى

مــن المعروف لنــا جميعا أننا نحتــاج للتصرف بإيجابية، وأنــا متأكد من أن كل شخص منا يتفق على أهمية هذه النقطة، لكن ما التوجه الإيجابى؟ كيف يمكننى تحقيقه أو الوصول إليه؟ وإذا كنت أتمتع به بالفعل، كيف يمكننى الحفاظ عليه؟ ومــرة أخــرى، رأيت أنه مــن المفيد أن أعــود إلى المعجم لمحاولــة تعريف المعنى الحقيقــى للتوجه الإيجابى: "هو سلوك بناء ذو اتجــاه إيجابى، ويتميز بحضور - وليــس غياب - الصفــات. والميل فى اتجاه ما يتم التعامــل معه بشكل طبيعى أو اعتباطــى على أنه زيادة أو تقدم الاقتناع والثقة بالنفس ... (لشخص ما)".

ولتلخيصــ كل هذا فى شكل بسيط يسهــل تذكره: يتم التعبير عن سلوكيات النجــاح بدخــول العقل فــى حالة مــن توقع الأفضــل وتحديد الهــدف والتفاؤل الواقعى والابتهاج.

**فــى الجزء الأخير من حياتها، عانت "جوان دينــى" من آلام التهاب المفاصل، لدرجة جعلتهــا معاقة تتحــرك بمساعدة عكاز، وأحيانا بمساعــدة كرسى متحرك، لكنها مع ذلك كانت مبتهجة على الدوام، وكان منزلها مليئا دوما بالزوار.**

**وفــى الأيام التى كانت تقرر فيها أن تمكث فى الفراش لوقت أطول كان أحفادها يسارعــون لزيارتهــا فــى غرفتهــا، فكنــت أرى أربعة صبيــة - لا يزيــد عمرهم على العاشرة - يلتفون حول فراشها: فتجدها تقرأ قصة لأحدهم، وتلعب مع آخر بأوراق اللعــب، وتتظاهــر بأنها فى أرض المعركة مع الثالث، وتهدهــد الرابع الذى غفا وهو برفقتها - كل هذا فى نفس الوقت.**

**لم تسمح "جوان" لأى شخص من أفراد عائلتها بحمل عبئها، كما لم تتحدث عن آلامها أو مشاكلها. وفى الأيام العصيبة وعندما يسألها أحدنا عن صحتها ترد قائلة: "القدمان القديمتان تنالغان قليلا اليوم"، وقد كان موقفها المبتهج والإيجابى بمثابة المغناطيس الذى جذب الجميع إليها. لقد كانت تعانى بالفعل من الآلام، لكنها لم تكن أبدا وحيدة، وكانت محبوبة من قبل الجميع.**

إذن، فسلــوك النجــاح يخلــق النجاح، ويجــب بالتأكيــد اكتسابه قبــل محاولة الوصــول إلى النجاح. فى بداية هذا الكتاب، ربطتُ النجاح بالسعادة، لكننا مع

ذلك نحتاج إلى وضع خط فاصل بين المتعة والسعادة؛ فالمتعة عبارة عن تجربة الشعور باللذة التى يمكن لأى شخص اختبارها فى أى وقت، لكن تأثيرها لا يدوم طويلا. نحن نشعر بالمتعة من ممارسة الهوايات أو الاستماع إلى الموسيقى أو ممارسة الرياضة أو تناول وجبة أو رؤية مشهد جميل للغروب أو شم رائحة الأزهار - إنها قائمة لا نهائية من الأشياء. ما سبق هو متع الحياة التى يسعى الإنسان إليها، لكن بدمجها جميعا معًا يمكننا إيجاد السعادة.

## اجعل نفسك سعيدًا

يجب أن يكون هدفك الأساسى هو ربط النجاح بالسعادة لتطوير سلوكيات ومواقف النجاح بداخلك. من الذى يقرر ما إذا كنت سعيدًا أم لا؟ هل تعتمد على أخبار الصباح لتعرف هل ستكون سعيدًا أم تعيسًا اليوم؟ هل تعتمد على الحكومة أو الأرصاد الجوية أو شريك حياتك، أو على ما قد يصلك فى البريد؟

يقول "ويل روجرز" إن أغلب الناس يكونون سعداء بقدر ما يريدون هم، وهذا نابع من عقولهم. وأنا وأنت نعرف أن بإمكاننا التحكم فى عقولنا، إذا رغبنا فى هذا حقا.

## الحقيقة والصراحة

لقد اكتشفت أن الأشخاص الصرحاء مع أنفسهم قادرون بشكل تلقائى على أن يكونوا أمناء مع زملائهم، وغالبا ما تعتمد سعادتنا فى كل موقف يمر بنا على علاقاتنا بالآخرين. وكلما كان تواصلنا مع من حولنا أفضل وأكثر فعالية حصلنا على ثقة واحترام أكبر منهم، وتمكنَّا من تحقيق مستوى أعلى من السعادة.

والأشخاص غير الصرحاء مع الآخرين يمرون بضغوط كبيرة، وتقل درجة تقديرهم لذاتهم، وفى أغلب الأوقات تجدهم لا يحققون أو ينجزون أى شىء؛

فهـم يهدرون الكثير من وقتهم وهم يحاولون مـداراة كذبة ما أو تذكر ما قالوه فـى المرة الأخيرة لأحدهـم. ومن وجهة نظر أبوية، أنا واثـق أن واحدا من أهم المبـادئ التى يجب غرسها فـى عقل الطفل منذ الصغر هى أنه سيجنى مشاعر القوة والأمان عندما يكون أمينًا وصادقا مع الآخرين.

ومـن وجهة نظر التواصل، قد يكون قول الحقيقـة صعبًا فى بعض الأحيان، لكن من السهل على من حولى أن يتذكروا صلاحى، كما أنه من الألطف بالنسبة لهم التعامل مع الأشخاص الصرحاء وليس الكذابين.

فـى عالم الأعمال، الأمانة شىء ضرورى للغاية، وأجد باستمرار - سواء فى عملـى الاستشارى أو فى دورات خدمـة العملاء التى أعقدها - أن هناك الكثير مـن الأشخاص الذين يقطعون وعـودا لا يتمكنون من الالتـزام بها. على سبيل المثـال، هم يعـدون بتوصيل طلب ما خـلال أسبوع، بينما يستغـرق الأمر ثلاثة أسابيع. وأفضل مبدأ يمكن اتباعه هنا هو "عد بالقليل وقدم الكثير".

يمكننا جميعا أن نواجه صعوبات مع فظاظة أو قسوة الأشخاص الصرحاء، مع ذلـك نحن نشعر بالأمان عندمـا نعرف موقعنا من هـؤلاء الأشخاص. وفى برامـج الإدارة التـى أقدمها أشدد على أهمية تمتـع المديرين بالصراحة. ومن الممكـن أن يبدو أحدهـم قاسيًا، ولكنَّ هناك أوقاتًا كثـيرة يفضَّل فيها أن تكون قاسيًـا بدلًا من أن تكون طيب القلب. على سبيل المثال: يمكن أن ينتقد مدير ما مظهر شخص آخر، لكن الصراحة وراء هذا تعنى أن متلقى الانتقاد سيكون هو المستفيد على المدى الطويل.

## الشجاعة الأدبية

يحتاج قول الحقيقة إلى الشجاعة الأدبية، ومن الرائع أن تقابل هؤلاء الأشخاص الذين يتمتعون بها. أنت تعلم دائما ما موقفك من هذا الشخص، كما أنك تعلم أن بإمكانك الوثوق فيه - نحن نسمى هذا فى بعض الأحيان "قوة الشخصية".

من المهم أيضا ألا تبالغ؛ فمن نفسى يثير حنقى أن أرى بعض الأشخاص المستعدين للمبالغة إما للإبهار أو لجعل قصة جيدة بالفعل أكثر جذبا للانتباه. وفى العلاقات الشخصية وعالم الأعمال، من الخطير جدًّا أن تدلى بمعلومات غير صحيحة؛ فإن المعلومات المبالغ فيها أو المقلل من شأنها يمكن أن تجعل الآخرين يتخذون قرارات خاطئة تمامًا.

يمكننا أن نتطلع إلى إنجاز أو نجاح أعظم فقط إذا كانت المعلومات التى نعتمد عليها صحيحة ودقيقة. وأنا أسأل المديرين بانتظام: "ما نوع المدير الذى ترغب فى أن يكون رئيسك؟".

جرب أن تسأل نفسك هذا السؤال، وفكر أيضا فى التالى: "ما نوع الوالدين الذى ترغب فى أن تحظى بهما؟"، و "ما صفات الأخ أو الأخت التى تتمنى أن تحظى بها؟"، و "ما نوع شريك حياتك الذى تتمنى الارتباط به؟"، و "ما نوع الصديق الذى ترغب أن تحظى به؟" والآن سل نفسك: "هل أنا هذا النوع من الأشخاص؟ هل هذه هى صفاتى؟".

## كيفية بناء سلوكيات النجاح

لقد أكدت كثيرًا على أهمية التمتع بسلوكيات النجاح؛ إذن فلنر كيف نصل لها.

### ١. *توقع الأفضل*

هذا هو أساس التفكير الإيجابى. إنه الطريقة التى تتعامل بها مع الأيام والشهور والأعوام. هل تتعامل معها بأفكار سلبية أم إيجابية؟ عندما تفتح بريدك الإلكترونى، هل تتوقع أخبارا جيدة أم أخبارا سيئة؟ وإذا قال لك أحدهم إن هناك مكالمة عاجلة لك، هل يكون رد فعلك: "ما الذى حدث، هل أنا فى مشكلة، هل هناك أزمة ما؟"، أم تفكر "رائع، أنا فى انتظار أخبار جيدة؟".

لا شــك فــى أنك تتلقى مكالمة هاتفية تثير حنقك مــن حين لآخر، كما يمكن أن تستلــم رسالة صادمة، وكذلك ستمر بالتأكيد من وقت لآخر بيوم سيئ، لكن يجب أن يكون كل ما سبق هو استثناءات القاعدة.

أسس سلوكيات النجــاح دائما على موقفك الإيجابى: توقع الأخبار الجيدة، وتوقــع أن يكون كل يوم جديد هو يوم رائع وملــىء بالمرح؛ فمن المدهش حقا أن ترى كم ستقل الأشياء التى تعكر صفو يومك باتباع هذا المبدأ.

## ٢. اجعل الإيجابية عادتك

أغلــب العــادات تحتاج إلى بعض الوقــت ليتم صقلها ونقلهــا إلى العقل الباطن لتصبــح سلوكاً تلقائيًّا. وعندما نتحدث عادة عن عادة ما، يكون السياق سلبيًّا: عادات التدخين، والشرب، وقضم الأظافر ... إلخ. وهناك أيضا عادات مرتبطة بالأفكار والتواصل:

- "أنا أجعل من عدم الابتسام عادة".
- "من عادتى ألا أظهر مشاعرى".
- "لا أستطيع منع نفسى من القلق، أتوقع دائما الأسوأ".

كل ما سبق هو أمثلة على نشاطات وأفكار أصبحت عادة بتكرارها. إذن، ما رأيك فى أن تجعل الإيجابية عادتك: أن تكون سعيدا، وأن تستمتع بكل يوم جديد – ما رأيك أن تجعل من تجنب الأفكار السلبية التى تدمر صورتك الذاتية عادة؟

## ٣. الجأ للتكرار لتغيير سلوكياتك

إذا تقبلــت فكــرة أنك قادر على جعــل الإيجابية عادة، سيكون هــذا الوضع هو النتيجة النهائية. ولتحقق هذا، عليك أن تستخدم بنشاط مبدأ التكرار.

يبنى الرياضيون عضلاتهم بالتكرار، وأقوى رجال العالم أسسوا لأجسادهم قوة خرافية بتطويرهم المستمر لعضلاتهم؛ ففى كل يوم، تجدهم يقضون ساعات

طويلة وهم يكررون تعريض عضلاتهم لأقصى مجهود وأقصى ألم. وعلى الرغم من أن العقل ليس عضلة، إلا أنه يستجيب هو الآخر، مثل العضلات، للتكرار.

إننى أومن بأننا جميعا يمكننا تغيير سلوكياتنا طالما ندرك ما هى السلوكيات وطالما كان يمكننا التفرقة بين قوالب التفكير السلبى والتفكير الإيجابى. وبالنسبة لهؤلاء الذين يدَّعون أن السلوكيات لا يمكن تغييرها أقول لهم إننى على مر الأعوام رأيت أن أعظم الإنجازات قام بها أشخاص غيروا سلوكياتهم من السلبية للإيجابية، وهو تغيير يمكن القيام به بسهولة إذا استجبت للرسائل الموجودة فى هذا الكتاب - لا أحد جاء إلى هذا العالم وهو سلبى، لكنه تم تكييفه على السلبية.

## ٤. ابتسم

اجعل الابتسام عادة - قد يبدو لك الأمر مبتذلا بعض الشىء، لكنك ستجد أنه من الصعب التفكير بشكل سلبى بينما أنت تبتسم. إذا غيرت تعبيرات وجهك بشكل واع، ستنعكس حركة عضلات الوجه المبتسم إلى العقل، وعندها يمكن استبدال الأفكار السلبية بشىء آخر أكثر إيجابية.

اعتاد مرشدى الكبير فى مجال التحدث والتواصل "بيتر ريجز" الادعاء بأنه كشخص كسول يفضل الابتسام لأنه علم أننا نستخدم عضلات أقل فى الوجه عندما نبتسم مقارنة بالعبوس. "ريجز" يدعى أيضا أن هذا هو السبب وراء التشابه بين وجهه البشوش والخوخة اليابسة!

فى الصباح، ابتسم حالما تستيقظ - إذا كنت تتشارك السرير مع شخص آخر، ستدهشك استجابته لهذه الابتسامة! ابتسم عند وصولك للعمل - قد لا يعيرك من حولك انتباههم فى البداية، لكن الأمر معدٍ، لذا لن يتمكنوا من مقاومة الإغراء بالنظر مرة أخرى لوجه مبتسم. ابتسم فى وجه زملائك، فكر كم هو ألطف وأمتع أن تكون برفقة شخص يبتسم ووجهه سعيد.

## ٥. حاول ألا تثقل الآخرين بالهموم

بالطبع نحن نتشارك بعض همومنا ومخاوفنا مع الأشخاص القريبين منا؛ ففى بعض الأحيان يمكن لهذه المشاركة أن تقلل من الضغوط التى نتعرض لها، فالمتعة التى نتشاركها هى متعة مضاعفة، والمشكلة التى نتشاركها تقل إلى النصف.

كانت "بيتى رايس" فى الـ ٦٣ من عمرها عندما فقدت زوجها "ألفا" بسبب السرطان. بعد موته كرست "بيتى" بعض الوقت لجمع المال من أجل أبحاث مرض السرطان. ولقد حافظت على حياة اجتماعية نشطة بالإضافة إلى المحافظة على وقت الأسرة. ومؤخرا شعرت "بيتى" بآلام قوية بسبب هشاشة فى العظام وعدة وعكات صحية أخرى، لكن مع ذلك لم تتوقف أبدا عن نشاطاتها فى جمع التبرعات. وفى الـ ٨٤ من عمرها استلمت شهادة تقدير من السير "آنجوس أوجيلفى" لجمعها أعلى مبلغ من المال يتلقاه صندوق "إمبريال" لأبحاث السرطان من فرد واحد.

والسبب وراء استعراضى لهذه القصة أنه على الرغم من معاناة "بيتى" من آلام رهيبة - لدرجة أنها لم تعد قادرة على قيادة سيارتها وكانت تواجهها صعوبات كبيرة فى الحركة - إلا أنها كانت دائما إيجابية وجعلت عدم إثقال الآخرين بمشاكلها الصحية عادتها. وكانت النتيجة أن الدردشة معها فى الهاتف أو صحبتها كانت دائما ممتعة - لقد كانت مثالا رائعا على الشخص صاحب سلوكيات النجاح.

## ٦. خطط للقيام بشىء إيجابى كل يوم

"التصرفات الإيجابية تساوى نتائج إيجابية" - كما هو واضح بالطبع أن هذا المبدأ يقودنا إلى التفكير الإيجابى، وبالتخطيط للقيام كل يوم بشىء بناء، ستجد نفسك تتقدم فى اتجاه هدفك. ويقر أحد قوانين التحفيز بأن رؤية أنفسنا ونحن نتقدم تحفزنا - مرة أخرى، العقل المحفز هو عقل إيجابى ويطبق سلوكيات النجاح.

## ٧. كن صريحا

إذا كنت صريحا مع الآخرين ومع نفسك، فستصبح أكثر ثباتا وثقة فى نفسك؛ الصراحة مع نفسك ستسمح لك بأن تعرف أين أنت وما الذى تؤمن به، أما الصراحة مع الآخرين، فسوف تمكنهم من معرفة أين أنت وما هو موقعهم منك.

## ٨. اصرف الأفكار السلبية

إذا كانت السعادة محددة بتوقعاتك الذهنية، فسيكون من الضرورى أن تتخلص من الأفكار التى تسبب لك التعاسة. وتنفيذ هذا سهل: أولاً، اعزم على عدم التفكير بهذه الطريقة، وثانيًا، استبدل تلك الأفكار السلبية بأخرى إيجابية.

عندما تحمض فيلمًا ما وترى صورك بعد الطباعة، عادة ما تتخلص من تلك الصور التى لا يبدو عليك التركيز فيها مع الكاميرا، أو الصور ذات الإضاءة الرديئة؛ فأنت ترغب فى الإبقاء على الصور عالية الجودة فحسب. وعقلك يعمل بنفس الطريقة؛ فهو يعزل الصور السلبية ويستبد بصور إيجابية.

## ٩. تعامل مع "المشاكل" على أنها تحديات

أخيرا، ماذا عن حياة بدون أية مشاكل؟ لقد طرحت هذا السؤال على الكثير من الأشخاص على مدار السنين، وكانت الإجابات دائما متحمسة وإيجابية: "أوه، ألن تكون الحياة أفضل بكثير بدون مشاكل؟". حسنا، هناك مكان واحد أضمن لك أن قاطنيه لا يواجهون أية مشاكل، إن هذا المكان بالطبع هو جنة النعيم! إذا كان الأمر كذلك، إذن فالمشاكل هى المجازفة التى نواجهها فى الحياة. فى اعتقادك، هل يمكن أن يعنى هذا أنه كلما كنا أكثر نشاطا وحيوية، واجهنا المزيد من المشاكل؟ إذا كان هذا صحيحًا، حاول تجنب استخدام كلمة "مشكلة" واشرع فى تسميتها "تحديًا". بالطبع يبدو الأمر بسيطًا إلى حد ما، وقد تجعل

هذه الكلمة الموقف بأكمله يتلاشى، لكن عقلك فى النهاية يتعامل مع "التحدى" بإيجابية، فى حين أنه يعتبر المشاكل مصدرا للإحباط.

فى اللغة الصينية، الكلمة "*Wei_chi*" ترجمتها الحرفية تعنى "أزمة" و"خطر"، ونفس الحروف معًا تعنى أيضا "فرصة".

## ١٠. إدارة التغيير

لقد حدثت تغيرات فى الـ ٤٠ عاما المنصرمة أكثر من كل التغيرات التى حدثت فى تاريخ البشرية بأكملها، وهناك عدد كبير من الإحصائيات المذهلة التى تؤكد هذه النقطة. الآن، هناك طاقة كمبيوتر تستخدم فى السيارة (بى إم دبليو٧) أعلى من الطاقة التى تم استخدامها فى سفر أول إنسان إلى القمر. فى فترة حياتك وحياتى، سيطرأ التغيير علينا نحن البشر، ويمكنك أن تتعامل مع هذا الأمر إما على أنه تهديد أو على أنه فرصة، لكنك مع ذلك لا يمكنك منع هذا التغيير. ولا فائدة من انتظار أن يتلاشى هذا التغيير، أو من النظر بحنين إلى الماضى على أمل أن تعود "الأيام الخوالى". وأغلب التغيير يتحول ليصبح شيئا إيجابيا فيما بعد، لكننا نخشاه لأنه يجلب معه الشك وعدم اليقين؛ فنتساءل: هل سنكون أسوأ حالا؟ هل سنتمكن من التعامل مع هذه التحديات أو التوقعات الجديدة؟ هل سنتمكن من التأقلم مع الأمر؟ إن عقلك مذهل، لذا فإنه سيتمكن من كل ما سبق - فقط أعطه الفرصة. إن الآلاف، إن لم يكن الملايين، من الأشخاص تعلموا فى تسعينات القرن الماضى كيفية استعمال الكمبيوتر لأول مرة. لذا، اعتنقوا التغيير بإيجابية وحماس. لذا، فكر فيما قد يحدث وليس فيما قد مضى.

كفكرة أخيرة، تقبَّل هذه المقولة: "يمكننى أن أغير حياتى بتغييرى لطريقة تفكيرى".

## قائمة تذكير للجيب

- توقع الأفضل.
- اجعل الإيجابية عادتك.
- الجأ للتكرار لتغيير سلوكياتك.
- تذكر أن تبتسم (قم بهذا الآن).
- حاول ألا تثقل الآخرين بالهموم.
- خطط للقيام بشيء إيجابي كل يوم.
- كن صريحا.
- اصرف الأفكار السلبية.
- تعامل مع "المشاكل" على أنها تحديات.

## كلمات حكيمة

*" يمكن للكلمات الطيبة أن تكون قصيرة ويسهل قولها ،*
*لكن صداها يبقى إلى الأبد " .*

الأم تريزا



# تخطى الانتكاسات

مــن الرائع أن تكون إيجابيًّا، لكنك فى نفس الوقـت تحتاج إلى أن تكون واقعيًّا. والحيــاة ليست طريقًا مستقيمًا وثابتًا للصعــود إلى قمة النجاح. تقابلنا جميعًا أيام جيدة وأخرى سيئة، ولدينا أفراح وأحزان، ولدينا نجاحات وفشل، وأغلبنا قــادر علــى التواؤم مع الأمــور عندما يكون كل شىء جيـدًا ولا توجد مشاكل فى المنزل، وكل شىء على ما يرام فى العمل، وكل الفواتير مدفوعة والمصرف سعيد بنا، وجميع الأهداف يتم إنجازها بدقة.

ولا تحتــاج الأغلبيــة العظمــى منــا أن تتعلم كيفيــة التأقلم مــع النجاح فى الحيــاة - علــى الرغم من وجود بعض المواقف التى يبلغ فيهــا أحدهم النجاح فتتغــير سلوكياتــه وتصرفاتــه بشــكل جــذرى، وهنا يحتــاج بعض الأشخاص إلى تعلــم كيفيــة التــواؤم مع النجاح المفاجــئ. وفى بعض الأحيــان إن لم يتعلم هــؤلاء الأشخاص كيفية التعامل مع هــذا الموقف قد يصل الأمر إلى أن تنبذهم عائلاتهم وأصدقاؤهم، وهذا بالطبع مؤسف وغير ضرورى.

هــذا الفصــل يتحدث عن كيفية إدارة أوقات الأزمــات أو الكوارث أو الفشل بالإضافة إلى الانتكاسات، والهواجس، والمخاوف وأى شىء آخر من شأنه إعاقة تقدمــك نحو النجاح. ويجب أن نكون قادرين علــى التعامل مع تلك الانتكاسات ثــم تخطيها حتــى يصبح تفكيرنا إيجابيًّا، وحتى نتمكــن من التعامل مع الحياة

واقتناص الفرص والسعادة المتاحتين فيها.

إن جميع الناس، بغض النظر عن هوياتهم وبغض النظر عما فعلوه أو أنجزوه مروا، وسيمرون، من وقت لآخر بمشاعر خوف أو قلق أو انتكاسات. والمكان الوحيد الذى لا يعانى من فيه من الخوف أو القلق هو جنة النعيم. وأنا أتذكر أنه عندما قلت هذا الكلام فى إحدى محاضراتى فعلق عليه شخص حكيم وكوميدى من بين الحضور قائلا: "إذا كان الأمر هكذا، فربما تعنى مشاعر الخوف والقلق التى نحس بها أننا مازلنا أحياء!" - ربما نكون أنا وأنت، أحياء بالفعل لأننا لدينا صعاب نحتاج إلى التعامل معها.

## مثبطات العزم

فى أغلب الأحوال تكون مثل تلك الانتكاسات والمخاوف بمثابة المثبطات لعزمنا، لذا، من البديهى أن نحاول منع أنفسنا من الشعور بالإحباط فى مواجهتها. عليك أولًا أن تعرف الأشياء التى تسبب لك الإحباط؛ وعندما تتعرف بوضوح على هذه الأسباب، من المنطقى أن تقوم بكل شىء من شأنه أن يخلصك منها بشكل تدريجى - لاحظ أيضا أن هذه المثبطات منفصلة تمامًا عن القلق والمخاوف والانتكاسات.

إذا كنت محبطا أو كانت سلوكياتك متخاذلة، فلن تكون قادرًا على اتخاذ القرار الصحيح أو التأثير على الآخرين. والفارق الوحيد بين الدنيا والآخرة هو المدى الذى يمكنك فيه الاستمرار فى العمل على تحسين الدنيا لكى تستريح فى الآخرة.

سنبدأ باختبار بعض المشاعر التى قد تشكل عائقا فى سبيل نجاحنا، وبعد هذا سنتعلم كيفية التعامل معها بشكل إيجابى، ومن ثم تخطيها.

## أسباب التعاسة

قبل الاطلاع على كيفية تكوين "سلوكيات النجاح" والحفاظ عليها، دعنا نفحص أولاً بعض الصفات البشرية التى تجعل الناس يشعرون بالتعاسة؛ حيث يمكن للتعاسة بالطبع أن تؤدى إلى الإحباط. والتعاسة مثل مقياس الضغط الجوى، إذا انخفض مؤشره يمكنك توقع أحوال جوية عاصفة.

### الحسد

يدمر الحسد القلب البشرى والروح، وأغلب من يعانون من هذه الصفة غير مدركين للبؤس المدمر الذى يخلقه الحسد لهم وللآخرين من حولهم. وفى النهاية ينتهى الأمر بصاحب هذه الصفة بالبقاء وحيدا، فالآخرون لا يمكنهم أبدا مشاركة شخص حسود فى ابتهاجهم ونجاحهم وسعادتهم. بالإضافة إلى هذا، فإن الشخص الحسود يفنى الكثير من طاقته الذهنية فى أفكار سلبية ومدمرة، من أجل تشويه إنجازات الآخرين بتصرفاته المؤذية والمخادعة والضارة.

### المرارة والثأر

المرارة والثأر نوعان مختلفان من المشاعر، لكن مع ذلك يبدو أن كلا منهما يغذى الآخر فى العديد من المواقف. وهذان النوعان من المشاعر يتعاملان مع المواقف والأحداث القديمة، ويفترض بتلك الأحداث القديمة أن تترك فى كتب التاريخ بدلاً من السماح لها بالتسبب فى فوضى ذهنية وأفكار سلبية. والجدير بالذكر أنه إذا كانت هذه الأحداث مودعة فى كتب التاريخ، فلن يمكننا بالطبع أن نفعل أى شىء حيالها سوى تعلم الخبرات التى تتيحها لنا لتجنب تكرار نفس الأخطاء مرة أخرى.

إن الثأر يهدر الكثير من طاقتنا، بالإضافة إلى أنه يستهلك الأفكار الإبداعية المنتجة بداخلنا، وإذا تم توجيه نفس هذه الطاقة الإبداعية والوقت الذى تستغرقه بشكل إيجابى فسيصبح الناتج هو النجاح بالتأكيد. أما إذا اتبع

كل فرد مبدأ العين بالعين، فسينتهى المآل بالعالم كله وهو أعمى. وقد يبدو هذا الكلام جديرًا بالثناء، لكن مع ذلك هناك أوقات أخرى يصبح من الصعب جدا، إن لم يكن من الخطأ، أن تدير خدك الأيسر لمن صفعك على الأيمن. إن كل ما أقصده هنا هو أننا لن نتمكن من النجاة إذا كانت عقولنا مشغولة بمشاعر المرارة والثأر.

## الإحباط

فى أغلب الأحوال يكون بمقدور الشخص التحكم فى الإحباط متوسط الدرجة. ولقد ذكرت هذا من قبل باختصار فى الفصل العاشر، لكن الأمر يستحق تكراره مرة أخرى: نحن لن ننجح إن لم نعانِ من الإحباطات. ويمكن لأسباب الإحباط أن تختلف وتتنوع، وبالنسبة لهؤلاء الراغبين حقا فى التحكم فى هذه الحالة ستفيدهم نصيحة اتباع الأسباب لمعرفة الشرارة التى تشعل هذه المشاعر البائسة، ثم القيام بخطوات منهجية للتأكد من أنها لن تشتعل مرة أخرى - بمعنى آخر: منع المواقف المسببة لمشاعر الإحباط والقضاء عليها بقوة. إن ممارسة التمارين بانتظام أثبتت نجاحها فى العمل كترياق معالج للإحباط؛ فالقيام بنزهة على الأقدام، أو التدريب فى صالة ألعاب رياضية، أو ركوب الدراجة، أو السباحة من شأنه النجاح بفعالية فى التخلص من الإحباط. وعندما يتعلق الأمر بدرجة أكثر خطورة من الإحباط يجب اللجوء بالطبع إلى استشارات وعلاج طبى متخصص، وفى مثل هذه الحالات لن يجدى الشخص المحبط نفعا أن ننصحه بمحاولة الخروج من هذه الحالة.

## الحرمان

نحن جميعا نتقبل واقع أن فقدان شخص عزيز هو مصدر لحزن عظيم، وأنا لن أحاول أن أكون مرحًا وغير محترم لأقترح عليك إستراتيجية سطحية لتحول بها هذا الموقف الحزين إلى تجربة سعيدة؛ لأن سلوكيات النجاح ليست وسيلة دفاع نستخدمها لنقى أنفسنا من اختبار مشاعر الحزن.

إذا فقدت شخصا تحبه - إما بالموت أو الانفصال - اعلم أن الوقت (مثلما اعتادوا إخبارنا) هو أفضل طبيب لجراحك. وأنا واثق من أنك تتحلى بالإيمان المطلوب، لكن مع ذلك ليس من الصحيح أن تسمح لنفسك بالانغماس فى الحزن والبؤس لدرجة تجعل من حولك يشعرون بالبؤس هم أيضا. والأمر يحتاج إلى جهود إيجابية وعزيمة على وقف التفكير فى شىء لن يمكنك القيام بأى شىء حياله، ثم تحويل اتجاه تفكيرك إلى المستقبل - حاول بإصرار أن تجعل الآخرين سعداء، وبالتالى سيقل الحمل بشكل كبير.

## الجريمة والذنب

إن السجون وأماكن الاعتقال الأخرى يسكنها أشخاص ارتكبوا جرائم فى حق المجتمع، وهذه المؤسسات ليست بالطبع أماكن سعيدة، والأغلبية العظمى من السجناء - بسبب افتقارهم للإرادة لضبط النفس والتحكم فيها - آمنوا بأنهم من خلال القيام بالمجازفة وارتكاب جريمة فى حق المجتمع سيحققون السعادة التى ينشدونها بشكل ما، لكن المحزن أن العكس هو الصحيح. وبغض النظر عن نوع أو ماهية الجريمة المرتكبة، فإن أكبر سرقة قام بها هؤلاء السجناء هى سرقة أنفسهم: لقد سرقوا حريتهم وحياتهم، بالإضافة إلى أن المكاسب العائدة من النشاطات المضادة للمجتمع ضئيلة للغاية. والأشخاص الذين يرتكبون الجرائم يكونون تعساء بصفة عامة، وحتى هؤلاء الذين لم يتم القبض عليهم واحتجازهم عليهم التعايش مع خوفهم من افتضاح أمرهم فى يوم ما، وبالإضافة إلى هذا فهم يظلون محبوسين داخل تقديرهم الضئيل للذات ومشاعر الذنب.

## المشاكل العائلية

إذا كنت محظوظا بما فيه الكفاية لتكون جزءًا من عائلة، ستواجهك بالطبع العديد من الصعوبات والتحديات والفرص، وإذا تعاملت معها بحب واهتمام

ومسئوليــة وبدون أيــة أفكار أو تصرفات أنانية، يمكـن للعائلة أن تكون مصدرا عظيما للسعادة والأمان.

والفصــل قبل الأخير من هذا الكتاب يتعامل بشكل أكثر تفصيلا مع المتعة والسعـادة المتاحتـين لأى شخصـ منا محظـوظ بمشاركة حياتـه مع شخص آخر.

### تعاستنا الشخصية

إذا كنـا نفكر فـى أنفسنا بطريقة سلبيــة أو حانقة، فسنصبــح بالطبع تعساء، وإذا نظرنــا لأنفسنا فى المرآة وشعرنا بالتعاسة لمـا نرى، وإذا كان تفكيرنا يميل باستمــرار إلى تدمــير الذات وعدم رؤية الخــير بداخلنا، فلـن نتمكن أبدا من تجنب مشاعر التعاسة وعدم الرضا.

إذا كنــت غــير سعيد على الإطــلاق، فإنك تحتــاج إلى التركيز على صفاتــك الإيجابية، مع تكريس كل طاقتك لتكويــن "سلوكيات النجاح" بداخلك.

## تخطى الانتكاسات والإخفاقات

"الوقايــة خير من العــلاج"، ومع ذلك، فإن كل شخص يفعــل أى شىء فى هذا العــالم يختبر العديد من الانتكاسات والإخفاقات، وكلما قمت بأشياء أكثر، زاد عدد الانتكاسات التى عليك مواجهتها.

### الأخطاء

بعضـ الأشخاص يخافـون من ارتكاب أية أخطاء لدرجـة تجعلهم لا يفعلون أى شىء ولا يجربون أى جديد على الإطلاق، مع أن ارتكاب الأخطاء من وقت لآخر

هـو شىء مقبول وعـادى؛ فالأخطاء دلالـة على النشاط والعمـل، ونحن جميعا نتعلم من أخطائنا أكثر مما نتعلم من إنجازاتنا.

مـع ذلك، مـن الغباء أن تستمر فـى ارتكاب نفس الأخطاء مـرارًا وتكرارًا. ويمكـن للانتكاسـات والإخفاقات أن تكون نتيجة لخطأ مـا، كما يمكن أن تكون نتيجة لموقف نجد أنفسنا فيه، كما يمكن لها أن تحدث بدون أن نرتكب أى شىء خطأ.

وأنا ما زلت أتذكر أول انتكاسة كبيرة مررت بها فى حياتى المهنية:

**كانـت لـدىَّ مزرعـة صغيرة فـى جنوب إنجلـترا. وعلى بعـد ٧ أميال مـن مزرعتنا الأساسيـة كانت هنـاك أرض مساحتهـا ٤٠ فدانًا، وكنـت مستأجرا لهـا. كانت هذه الأرض مهمة جدا لى حيث كنت أستخدمها لتقطيع وتجهيز التبن لتغذية الماشية فى الشتـاء. وفى أحد الأعـوام، فى شهر مايو، وقبل حصاد التـبن الذى يتم فى يوليو، استلمت إنذارا بوجوب إخلائى للأرض وتركها فورا. والسبب وراء هذا ليس مهما، المهم هو أنه لم يكن لى أى حق قضائى فى البقاء.**
**بالنسبة لى، كانت هذه الأزمة من النوع الضخم، فبدون هذه الأرض يمكن للمزرعة أن تنتهـى؛ حيـث لم يكن لدىَّ علف كاف للشتاء القـادم، ولم أكن قادرا على اقتراض المزيـد من الأموال من البنك، بالإضافةً إلى هذا كان إيجاد أرض أخرى لاستئجارها فى هذا الوقت من العام ضربا من ضروب المستحيل ـ أو هذا ما اعتقدته.**

**أعتقد أننى قمت بما يمكن أن يقوم به أى شخص آخر، وهو ما يعنى أننى أصبحت قلقًـا ومحبطًا للغاية. لقد شعرت بأنه لا مستقبل أمامى، وأننى سأفلس. ولم احتفظ بمخاوفى وقلقى لنفسى بل شاركت عائلتى فيها. وفى هذا الوقت قال لى صديق رائع عبارة لن أنساها أبدا، لأننى فى الواقع فعلت ما قاله لى، فقمت إلى الهاتف وحادثت كل معارفى فى مجال الزراعة، ثم أخذت سيارتى لزيارة العديد من الأشخاص، وفى خـلال أيـام قليلـة، وبضربـة حظ، وجدت قطعـة أرض أخـرى، على الرغـم من أن المساحة لم تكن مثل الأرض الأولى إلا أنها تشبهها كثيرا.**
**وكانت هذه الأرض تبعد عن المزرعة ميلا والنصف فحسب، كما كان الإيجار أقل مما كنـت أدفعه من قبل. وقد علقنا جميعا على هذا الموقـف قائلين: "لقد انتهى الأمر فى النهاية إلى الأفضل".**

الآن، أنت بالتأكيد مررت بتجربة من هذا القبيل فى حياتك؛ حيث واجهت أزمة أو انتكاسة، ثم بعد أيام من البؤس ومشاعر الشفقة على الذات حولتها - بشكل واعٍ أو غير واعٍ - إلى شىء إيجابى. ربما تكون هذه الانتكاسة خطأً لن تكرره مرةً أخرى، وربما تكون هى الخبرة التى تطور بداخلك فلسفة ما، وربما تتحول لموقف يجعلك فى حال أفضل بكثير من ذى قبل.

## استغل الانتكاسات لصالحك

إذن، كلما واجهتك تلك العوائق أو العقبات أو الانتكاسات أو الأزمات، قل لنفسك: "كيف يمكننى استغلال هذا لمصلحتى؟"، لأن مجرد طرحك لهذا السؤال على نفسك يحول عملية التفكير من الأسلوب السلبى إلى الإيجابى.

على مدار هذا الكتاب ستجد أن مبادئ وأفكار الإنجاز والنجاح تدور حول عميات التفكير التى نقوم بها، ومن الغريب ملاحظة أنه عندما يكون قادة العالم فى حالة مزاجية إيجابية تجد أن الاقتصاد ينمو وتتوافر فرص العمل، وتتضاءل التهديدات الناتجة عن الصراعات فى أنحاء العالم.

وهى فى طريقها إلى المنزل بعد الانتهاء من التمرين فى فبراير ٢٠٠١، سقطت "ناتاليا دو توى" - السباحة الجنوب أفريقية الفائزة بأربع ميداليات ذهبية فى أوليمبياد أثينا للمعاقين عام ٢٠٠٤ - من على دراجتها، فتم بتر ساقها اليسرى حتى الركبة، وهكذا ضاع حلمها بالوصول إلى الألعاب الأوليمبية. حولت "ناتاليا" انتباهها إلى أوليمبياد المعاقين فى أثينا. وهى تقول: "أنا واحدة من هؤلاء الأشخاص الذين يمكنهم القول بصدق إنه من قلب شىء سيئ حظيت بشىء رائع. إن المأساة فى هذه الحياة لا تكمن فى عدم الوصول لأهدافك، بل تكمن فى عدم وجود أهداف تتطلع إليها. وليست الطامة أن تموت بدون تحقيق حلمك، فالطامة أن تعيش بدون أن تحلم؛ وليس من العيب ألا تصل للنجوم، فالعيب ألا يكون لديك نجوم لتصل إليها".

## مواقف وتحديات

كلمـة مشكلـة هى كلمـة سلبيـة، وإذا أخبرت نفسك بـأن لديـك مشكلة، فمن الطبيعـى أن تنغمس فيهـا وتبدأ فى القلق، لكن إذا حذفـت كلمة "مشكلة" من مفرداتـك واستخدمت بدلا منهـا كلمة "موقف" أو "تحـدى"، سيتعامل عقلك مـع المسألة بشكل أكثر فعالية ويصبح أكثر إبداعا. علاوة على هذا ستكون عند هذه المرحلـة فى طريقك لتخطى الموقف. تذكر المقولـة القديمة: "ضاقت فلما استحكمت حلقاتها فرجت".

بوجـود نظـام أو منهجية تتبعهـا للتعامل مـع الانتكاسات، وبعـدم السماح لنفسـك بالقلـق سوى لفـترة قصيرة ثم البـدء فى البحث عن حلـول، ستسمح لنفسك بالتصرف بشكل إيجابى لتغير الموقف لصالحك.

## التغلب على المخاوف

هنـاك أشيـاء من المنطقـى جدا أن تخـاف منها: المخدرات، شـرب السم، السقـوط مـن أعلى جرف؛ فهى مواقف يكـون الخطر فيها وشيـكًا وقريبًا جدًّا منـك، وهذا ليس نوع المخاوف التى نحتـاج إلى التركيز على التغلب عليه، نحن نتحـدث عن نوع آخر من المخاوف. علـى سبيل المثال، ما الذى تخاف أنت منه؟ إن هـذا السؤال شخصى للغاية؛ لأن ما يخشاه شخص ما لا يعنـى بالضرورة أن الآخرين يخافون منه. وبشكل واقعى، كل شخص منا يخاف من شىء ما. إليك بعض المخاوف الشائعة:

- الموت
- الفقر
- الفشل
- المرض
- تقدم العمر
- الرفض

- فقدان الحب
- الأخطاء
- النجاح
- أن يسخر أحدهم منك
- أن ينتقدك أحدهم

ويمكن أن نكون أكثر تحديدا بالقائمة التالية:

- التحدث على الملأ
- ركوب الخيل
- التزلج
- السباحة
- مقابلة الناس
- قيادة سيارة
- السفر بالطائرة

وهناك بالطبع أنواع من الخوف المرضى يعانى منها بعض الأفراد: "أشعر بالرعب من العناكب/ الثعابين/ الجرذان". ولأن هذا الموضوع ضخم، فلن يمكننى التعامل معه هنا؛ فما أريده هو التركيز على تخطى المخاوف غير الضرورية، لأنه فى الكثير من الحالات يمكن للخوف أن يصبح محفزا ناجحا، وبالتالى يمكننا استغلاله لمصلحتنا.

## الخوف من الفشل

مرة أخرى، ومثل كل المشاعر الإنسانية، يحتاج الخوف إلى توازن، ويجب الحفاظ عليه. فى كتابى *"التحفيز للفوز"* قلت: "لا تخش الفشل أبدا". ولأعوام عديدة كنت أومن بصدق بأن الخوف من الفشل هو نقطة ضعف. وفى أحد الأيام تناقشت مع ابنى الأكبر "ليستر" فى هذا الموضوع بعينه، فقال لى: "أنا لا أتفق معك فى هذه النقطة، لأن الخوف من الفشل هو أعظم محفز بالنسبة

لى؛ ففكرة الفشل وحدها تدفعنى إلى الأمام، ولقد ساعدتنى بالفعل على النمو بأعمالى".

ونتيجة لما سمعت، عدلت رأيى؛ إذ لا يوجد عيب فى الخوف من الفشل، لكن تصور الفشل هو ما يمكن أن يصبح ذا تأثير مدمر، وعندما تتصور سيناريو الفشل باستمرار، سيخلق هذا التصور فى النهاية نتيجة - ولن تكون إيجابية بالطبع.

لقد قلت من قبل إنه من الممكن أن يصبح الخوف محفزًا أو منبهًا قويًّا بصفة عامة. ويمكننا أن نرى هذا فى مملكة الحيوان؛ فالخوف هو ما يحافظ على الحيوانات أحياء. فى البرية، كل الحيوانات فى حالة يقظة خشية الحيوانات المفترسة، وأقل حركة أو أى صوت غير مألوف يتسبب فى هرب فورى. وبحكم كوننا بشرًا، سنجرى بشكل أسرع أو حتى نقفز إلى أعلى إذا شعرنا بالرعب.

إذن، يمكننا استخدام الخوف بشكل إيجابى، لكن بالنسبة لأغلبيتنا، فلكى نتمكن من تخطى خوف ما فنحن نحتاج إلى أن نجد منهجية مضمونة وفعالة، ثم نستخدمها. ونحن عادة ما يكون لدينا مصدر أو اثنان للخوف لن نجازف بكشفهما، لكن فى نفس الوقت سنشعر بالسعادة لتخطيهما.

## التحكم فى الخوف

إن أفضل طريقة لتخطى الخوف هى الاستمرار فى القيام بالشىء الذى تخشى منه. ونحن جميعا نعلم أن هذا صحيح، وكل ما يحتاج إليه الأمر هو القيام بالخطوة الأولى لتحفيز الشجاعة بداخلك. ومن الرائع ملاحظة كيف أن انغماسنا فى ممارسة نشاط كان مصدر خوف لنا من قبل يرفع من مستوى ثقتنا بأنفسنا، ويجعل الأمر أكثر سهولة عند القيام به فى المرة التالية، وهكذا حتى يتحول ما كنا نعتبره خوفا إلى مجرد جزء يومى من حياتنا. إن الخوف خيال وليس واقعا، والتفكير فى ما قد يحدث هو ما يخلق هذا الخوف.

عندما نستجمع الشجاعة المطلوبة للتعامل مع خوف أو مشكلة قد تواجهنا، فسنجدها قد اختفت إلى حد ما. أنت تعرف أن أمورا مثل إجراء مكالمة هاتفية صعبة، أو توبيخ شخص ما، أو ربما فصل أحدهم عن العمل تجعلك تستيقظ فى منتصف الليل وأنت تشعر بالقلق ويدور فى ذهنك: "ماذا سأقول فى هذا الموقف؟"؛ فالتفكير المستمر فى موقف مخيف يمكن أن يصبح أكثر إيلاما من الموقف نفسه.

إن تلك المكالمة الهاتفية ليست بهذا السوء الذى توقعناه، وفى بعض الأحيان عندما تفصل موظفًا ما تجد أنه يشعر بالارتياح وأنه كان سيفعل هذا على أية حال. إذن ... نحن جميعا لدينا مخاوفنا، لكن إذا رغبنا فى تخطيها حقا، فسنتمكن من هذا - وذلك أن تتخيل الإنجاز الرائع الذى ستحققه بتخطى أحد مخاوفك.

## التعامل مع القلق

ما القلق؟ اشتقت كلمة Worry القلق فى اللغة الإنجليزية من الفعل الأنجلو ساكسونى Wyrgan الذى يعنى (خنق)، والإدراك الحديث لهذه الكلمة سيصفها على أنها حالة من اضطراب الذهن، أو السماح للعقل بالتوغل فى التفكير فى الصعوبات والمشاكل. إن القلق يعنى الاستخدام السلبى لمخيلاتنا، والقلق بصدد ما قد يحدث فى المستقبل، أو الإمعان فى التفكير فى عواقب موقف حدث بالفعل هو تصور سلبى. ومقولة "ما قد تخشاه قد يتحول إلى حقيقة"، تمت مناقشتها من قبل، والمؤسف أنها حقيقية لدرجة تمنعك من غض البصر عنها. ولقد قال "هنرى فورد" من قبل: " إذا اعتقدت أنك تستطيع، أو اعتقدت أنك لا تستطيع - فأنت فى الحالتين على حق". للأسف، يقضى الكثير من الأشخاص الكثير من وقتهم وهم قلقون ويتصورون أفكارا سلبية لدرجة تجعل هذه الصور تتحقق.

إليك بعض الجمل التى يقولها الناس وهم فى حالة من القلق:

- "أنا قلق جدا لدرجة تمنعنى من التفكير السليم".

- "أنا قلق لدرجة لا يمكننى معها النوم".
- "أنا قلق لدرجة الموت".
- أنا قلق من عدم وجود أى شىء يمكننى القيام به".
  "أنا قلق للغاية، وغير قادر على تخطى ما حدث لى".
- "أنا قلق لدرجة ستجعلنى أتصرف بشكل خاطئ".

عندما ننظر إلى هذه العبارات باللونين الأبيض والأسود سيبدو لنا أنه من السخف التلفظ بها حقا. وعلى الرغم من أن الموقف طبيعى ومفهوم، إلا أنه يجب علينا تقبل أن القلق هو حالة ذهنية مضطربة؛ فهو عبارة عن تصورات سلبية يمكن لها أن تتسبب فى المزيد من الخوف وتتسبب فى الشعور بالإحباط، ويمكن لكل ما سبق أن ينتهى إلى أمراض جسدية وتعاسة وبؤس وغضب ويأس، وفى أسوأ الظروف قد يصل الأمر إلى الانتحار.

يجب أن تتم مواجهة القلق، ونحن جميعا نختبر القلق بدرجات متفاوتة، لكنه يظهر فى درجات يمكننا وينبغى علينا التحكم فيها. أول شىء عليك أن تتذكره أن "القلق الذى يتم تشاركه يقل إلى النصف، والمتعة التى نتشاركها تتضاعف"، لكن بتشارك القلق نحن نجازف بأن يشعر من نحب ونتشارك معه أفكارنا بالقلق هو الآخر - لكن من جهة أخرى، يمكن لهذه الخطوة أن تكون الأولى فى اتجاه الوصول إلى الحل.

يجب علينا أيضا تقبل واقع أن أغلبية المواقف التى نقلق منها لا تتحقق بالفعل على أرض الواقع، ولقد وجدت أن أفضل طريقتين للتعامل مع القلق هما: أولًا، علىَّ ألا أقلق أبدا مما "قد" يحدث، ثانيا، يجب تدوين مخاوفى وقلقى على الورق.

## الخوف مما قد يحدث

أنا أجد أن أسهل طريقة هى تخيل أسوأ سيناريو للموقف، ثم أفكر: ماذا سأفعل فى هذه الظروف؟ كيف سأتعامل مع الموقف؟ بعد ذلك أرسم خطة فى عقلى

للتعامل مع الموقف، وبإعداد هذه الخطة يمكننى أن أحذف هذا الموقف من عقلى ولا أعود للتفكير فيه مرة أخرى. فى أغلب الأحوال ستجد أنه باتباعك لهذا الإجراء البسيط سيتلاشى القلق، لأن أفكارك موجهة إلى التفكير فى التصرفات الإيجابية فحسب.

عندما تدخل فى حالة من العصف الذهنى للبحث عن أفكار، غالبا ما ستجد حلولا للأشياء التى تسبب لك القلق - إن هذه إحدى عادات الشخص ذى التفكير الإيجابى، أما الاستمرار فى تصور سيناريو ما يقلقك فإنه يعنى السماح لتلك الأفكار السلبية بخنقك وانتزاع الحياة منك حتى الموت.

## تدوين مخاوفك وقلقك

قد تجد أنه من المفيد لك أن تكتب مخاوفك وما يقلقك على الورق؛ فعندما تكون مدونة، لا تبدو تلك الأفكار بهذا السوء الذى تراه وهى حبيسة عقلك.

وهناك نظام آخر رائع وبسيط وقد أجدى نفعا مع بعض الأشخاص: أن تصمم "صندوقا للقلق". والأمر هنا مشابه إلى حد ما لحصالة النقود؛ فحالما تراودك أفكار مقلقة، دونها على ورقة ثم ضعها فى صندوق القلق، وفى نهاية الشهر أفرغ الصندوق فى حضور أسرتك - ستكتشف أن أغلبية المشاكل لم تحل فحسب، بل أصبح العديد من تلك الأفكار مصدرا للضحك بدلا من القلق.

ويمكننى أن أؤكد لك أن هذه الطرق فعالة للغاية، ومن الآن فصاعدا، كلما أقلقك شىء ما، كن إيجابيا وتصرف وافعل شيئا ما.

إذا كنت تتمنى الوصول إلى أهدافك حقا دعنى أؤكد لك أن إهدار أى وقت فى القلق سيثبط من همتك وقدرتك على تحقيق ما تريد؛ لأن القلق لن يوصلك إلى أى شىء، بل هو أيضا يؤدى إلى الإحباط والضغط، لذا حاول ألا تقلق.

الآن، إليك هذه الرسالة: إذا كان هناك ما يسبب لك القلق، تصرف وقم بفعل ما، كن إيجابيا ولا تترك الأمر ليتفشى.

## قائمة تذكير للجيب

- تعرف على ما يثبط عزمك وتخلص منه بشكل تدريجى.
- استغل الانتكاسات لصالحك.
- غير كلمة "مشكلة" لتصبح "موقفًا" أو "تحديا".
- اجعل خوفك يحفزك.
- كن إيجابيا مع ما يقلقك ـ دون مخاوفك أو استخدم صندوق القلق.
- القلق مثبط للنجاح، لذا تصرف بأى شكل إيجابى.

## كلمات حكيمة

*"الفشل ليس هو السقوط، وإنما هو عدم المحاولة".*

ستيلا جيمس

# التحكم فى الرفض

التعبير عن الرفض يتلخص فى كلمة بسيطة وسخيفة هى "لا"، وإذا نظرت إلى هذه الكلمة وهى مكتوبة فإنك تشعر بأنها غير مؤذية وغير صعبة، لكن الحقيقة أن تلك الكلمة البسيطة يمكنها أن تمنعك من الوصول إلى أهدافك - وإذا لم تكن قادرا بالفعل على التعامل معها، فستعوق تقدمك المستقبلى.

## التغلب على الرفض

يصعب على الكثيرين منا التغلب على الرفض، وعندما كنا صغارا، كانت كلمة "لا" تستخدم كنوع من السيطرة علينا: "لا تلمس .."، "لا تمش تحت الرصيف"، "لا تضع يدك فى النار". ونتيجة لهذا، تتم تهيئتنا على أن كلمة "لا" تمنعنا من القيام بما نريد - على الرغم من أنها تمنعنا من الإيذاء.

## الخوف من كلمة "لا"

منذ أيامنا الأولى فى الحياة يتعامل عقلنا الواعى وغير الواعى مع "لا" على أنها آلية أمان. على سبيل المثال: هناك شاب يرغب فى أن يطلب من فتاة الاتباط به، لكنه خائف من احتمالية أن ترد عليه بـ "لا" فلا يحاول حتى سؤالها.

فـى اعتقـادك، لمـاذا يكون مـن الأسهل علـى الباحثين عن عمـل أن يكتبوا العديـد من الخطابات لجهـات العمل المختلفة بدلا مـن أن يتحدثوا هاتفيا إلى هذه الأماكن أو حتى يزوروها؟ إن أسوأ ما يمكن حدوثه أن يقول صاحب العمل: "لا، ليس لدينـا أماكن شاغرة" أو "لا، الوقت ليس مناسبا الآن"، أو ربما "لا، أنت لست من نبحث عنه". دعنا نتفحص عدة مواقف أخرى:

- الأفراد الذين يعتقدون أن ظروف عملهم أو أجورهم غير عادلة عادة ما لا يطلبون تغييرها. لماذا؟
العديد من الناس يملأون القسائم ليقترضوا المال، وفى أغلب الأحوال عند الحصول عليه تتم مضاعفة الفوائـد ومعدل السداد. وهؤلاء الأشخاص لا يذهبـون إلى البنـك للحصول على قرض بشروط أفضل خوفـا من كلمة "لا".

هناك رد فعل مشترك بين الأغلبية العظمى من الأشخاص الذين يزعمون أنهم ليسـوا مهرة فى البيع: إنهم جميعا يشعرون بعدم قدرتهم على مواجهة الرفض عندما يقول لهم شخص ما: "لا، شكرا".

والنجاح - كما قلت مرارا - متاح لك ويمكنك تحقيقه، وقد يعنى هذا القيام ببعض الأشياء بشكل مختلف، مثل التعامل مع التحديات وبناء العلاقات - وبلا شـك ستواجهك العديـد من المواقف التـى سيكون لأصحابها حريـة اختيار أن يقولوا "لا".

## طريقة أخرى للنظر لكلمة "لا"

أولاً، دعنـا نفهم بوضوح ما الذى تعنيـه "لا": فى ٩٩٪ من المواقف لا تكون هذه الكلمة رفضا لك أنت على المستوى الشخصى - وحتى لو كانت كذلك، فما المشكلة؟

إن هـذا الكتـاب يتحـدث عن العـالم الحقيقـى، ولقد سمعـت محاضرين يشرحـون كيـف أنه فى كل مرة يسمـع موظف البيع كلمـة "لا" يكون قد اقترب خطوة من كلمة "نعم". على المستوى الإحصائى قد تكون هذه الفكرة صحيحة،

لكنهـا مع ذلك لا تعنـى أننا سنشعر بالاستمتاع على الإطلاق من سماعنا لكلمة "لا".

وعلـى مستوى تجاربى الشخصية، وجـدت أن أكثر طريقة فعالة للتعامل مع كلمـة "لا" هـى فهم واستيعاب أن هذه الـ "لا" هـى مجرد "لا" فى هذه اللحظة فحسـب؛ فهـى لا تعنى "لا" فى الأسبوع القادم أو فـى الشهر القادم أو حتى فى العام القادم.

ويمكننـى أن أؤكـد لـك أنـك اشتريـت شيئًـا مـا أو ذهبـت إلى مـكان ما أو فعلـت شيئًـا مـا فـى الأشهـر القليلـة الماضيـة كنت قـد علقت عليـه بكلمة "لا" مـن قبـل، والسبـب فـى ذلك هـو أن ظروفـك تغـيرت؛ فمن الممكـن أنه صـار لديـك التمويـل أو الفرصـة أو وقـت أكـثر، وهـو مـا يعنـى أنـك صرت قـادرًا الآن علـى شـراء أو فعـل مـا رفضـت شـراءه أو القيـام بـه مـن قبـل.

فـى مجـال عملى، يمكننـى أن أرجع بذاكرتـى لأرى عدد المـرات التى كنت أنـوى فيهـا إنهـاء صفقة فأتلقـى ردودًا على شاكلـة: "لا، أشكـرك - هذا غير مناسـب - الوقت غير ملائـم ...إلخ". مع القليل من الإصـرار وبالحفاظ على العلاقات مع من حولك، يمكن لكلمة "لا" أن تتحول فى النهاية لتصبح "نعم".

## السؤال لا يؤذى

نحن جميعا سمعنا أشخاصا يقولون: "لا أحب أن أسأل الناس أى شىء فحسب". فـى بعض الأحيان يكون السبـب أن هؤلاء الأشخاص يخشـون الرفض، أو ربما لأنهم لا يحبون أن يصبحوا مدينين أو ملزمين برد الجميل لشخص آخر.

علـى أية حال، عليك أن تدرك أن السؤال لـن يؤذيك، وعليك أيضا أن تعلم أن هناك أشخاصًا ينتظرون سؤالك هذا بلهفة. هم فقط يخشون أن تعتقد أنهم يفرضون أنفسهم، أو أنهم محرجون، أو أنهم لا يريدون التدخل بدون طلب ذلك منهم، كما أن هناك أشخاصًا يخشون عرض المساعدة حتى لا يتعرضوا للرفض بدورهم. وأغلب الأشخاص الناجحين عندما يحتاجون إلى إتمام شىء ما يسألون

مـا يريدونه ممن حولهم أو حتى يستفسروا منهم عن المعلومات التى يريدونها.

الآن، افترض أن ٥٠٪ من الوقت الذى تطلب فيه أشياء تكون الإجابة بـ "لا" - هـذا يعنى أن فى الـ ٥٠٪ الأخـرى من الوقت سيكون الأمر أحسن حالا، وأنك ستحصل على المساعدة التى تريدها، وقد يساعد هذا أشخاصا آخرين - ودعنى أذكرك بأنه من المستحيل النجاح بدون أن تساعد الآخرين على النجاح.

ولا تجعل من نفسك شهيدا، لأنك، أنت أيضا، لن تنجح بدون الحصول على مساعدة من الآخرين.

## أخذ "لا" على محمل شخصى

لا تأخـذ "لا" أبدا علـى محمل شخصى، ولا تتعامل معها علـى أنها رفض - إن هـذه الكلمـة لا تعنى الفشل، بـل هى مجرد نتيجة غير مرغـوب فيها فى لحظة معينة.

## الإصرار والمثابرة

إن واحـدا من أهـم عناصر النجاح هـو الإصرار والمثابرة، وقـد أخبرنى مدير مبيعـات مـن قبل أن أفضل صفة يجب أن يتحلى بهـا أعضاء فريقه هى القدرة علـى الإصـرار والمثابرة، والشخص القـادر على الإصـرار - ويمكنك هذا أنت الآخر - سيربح ويفوز فى النهاية.

ولا يهم ما هو كنه الفرصة أو التحدى، لأنك إذا كنت قادرا على التعامل مع الموقف ستنجح فى النهاية.

هـل يمكنك دق مسمـار طوله ٦ بوصات فـى شجرة بلوط عتيقـة بضربة واحدة فحسـب؟ بالطبع لا، لكن يمكن لطفل صغـير أن يدخل هذا المسمار فى الشجرة ربما حتـى بمطرقة خشبية - كل مـا سيفعله هو أنه سيطرق المسمار لعدد كافٍ من المرات لفترة زمنية كافية فحسب.

إن الاستسلام هو عكس الإصرار، ويبدو أن هذه هى القاعدة بالنسبة للكثير من الناس، وإحصائيا يمكننا رؤية هذا عندما ينسحب أغلب الناس مما يفعلون بالشكل التالى:

- بعد أسبوعين من بداية اتباع برنامج للحفاظ على اللياقة،
- فى خلال أربعة أيام من بداية اتباع حمية غذائية،
- فى خلال ٨ أشهر من بداية خطة للادخار.

**تحدث مدير المبيعات بشركتى لإحدى الشركات الكبرى ليرى ما إذا كان المدربون بها يرغبون فى شراء واستخدام شرائط الفيديو وخدماتنا التى نقدمها أم لا، لكنهم رفضوا، فسألهم عن إمكانية الحفاظ على اتصال معهم وأن يذهب لرؤيتهم مرة أخرى بعد ٦ أشهر. بعد مرور الأشهر الستة أعاد العرض فرفضوا مرة أخرى، ومع ذلك بنيت أنا وهو علاقات مع أشخاص بالشركة، وبعد ستة أشهر أخرى علمنا أن متخذى القرار فى الشركة انتقلوا وعلينا أن نبدأ المشوار من جديد.**

**وظللنا كل ستة أشهر نعقد اجتماعات معهم تتبعها عبارة "لا، شكرا"، ومرة أخرى انتقل الأشخاص الذين كونًا علاقات معهم من مناصبهم. وأخيرا، بعد ٤ أعوام، طلبوا تجربة شريطى فيديو، ثم تبع هذا طلبيات أخرى.**

**بعد ستة أشهر، تلقينا من هذه الشركة طلبية شرائط فيديو تقدر بـ ٥٠٠٠٠ جنيه إسترلينى. وبعد عام آخر، ارتفعت القيمة إلى ٨٠٠٠٠ جنيه من شرائط الفيديو ومنتجات أخرى. فى العام التالى تمكنا من إمداد هذه الشركة فحسب بمنتجات بلغت ربع مليون جنيه إسترلينى.**

## لاستسلام

حاول ألا تسمح للاستسلام بأن يصبح عادتك؛ فأى اختراع نستخدمه الآن نتعامل معه على أنه أمر مفروغ منه هو نتيجة للإصرار وليس الاستسلام. قد قام "إديسون" بآلاف المحاولات قبل أن ينتج المصباح الكهربائى، كما كان كتشاف "فليمنج" لعقار البنسلين نتيجة للإصرار، وهناك الآن عدد كبير ـن العقاقير التى تتحكم فى مرض السرطان وفى بعض الأحيان تتمكن من

علاجه – مرة أخرى، كل ما سبق هو نتيجة للإصرار، والقائمة لا تنتهى، لكن المهم أن كل شىء تم إنجازه كان بسبب المئات، إن لم يكن الآلاف، من المحاولات والحصول على عدد لا نهائى من الإجابات الخاطئة حتى يتم إيجاد الحل الصحيح.

إذن، الإصرار هو أحد عناصر النجاح. مع ذلك، يجب أن يكون هناك توازن بين معرفة متى ينبغى الانسحاب، ومتى يجب عليك أن تتحلى بالعناد؛ فقد تكره عملك أو البيئة التى تعمل فيها، ومع ذلك أنت تصر بعناد على أن تظل تعيسا. وهناك فارق بين الإصرار والعناد، ومع ذلك، وفى كل الأحوال، يميل أغلبنا إلى الانسحاب من أى شىء مبكرا.

**منذ عدة أعوام مضت، وأثناء سباق "فاستنت" البحرى، علق العديد من اليخوت فى عاصفة فقد فيها الكثير من الأشخاص أرواحهم. وفى وقت لاحق، اتضح أن الأشخاص الذين غادروا يخوتهم مبكرا وهرعوا إلى قوارب النجاة هم الأشخاص الذين لقوا حتفهم؛ فلو كانوا انتظروا فى يخوتهم فحسب، لظلوا أحياء حتى اليوم. نعم، هناك وقت يتحتم عليك فيه أن تغادر السفينة، لكن هذا الوقت لا يأتى حتى تصل المياه إلى قدميك.**

المهم فى الأمر أن تتعامل بأمانة مع نفسك. العناد صفة مدمرة وبالتالى سلبية، لذا فهى تحتاج إلى التعامل معها وتغييرها، أما أن تكون مصرًّا فمعناه أن تكون إيجابيًّا، فتحاول القيام ببعض الأشياء الجديدة أو اعتناق بعض المناهج والأساليب الجديدة. وعندما تجد أن كل ما هو جديد نفد منك، أو تجد نفسك قضيت وقتا طويلا فى محاولات الإنقاذ، اعلم أن هذا هو وقت التوقف. وأنت بالطبع قد رأيت فى مواقف مختلفة أنه عندما يصبح كل شىء كئيبا بشكل غير طبيعى، تبدأ الأمور فى التحسن. لقد مر كل الأشخاص الناجحين بهذه التجربة – عندما يصبح الإغراء بالاستسلام قويا للغاية، ثم تجد الأمور تتحسن فجأة. وأنا سمعت أشخاصا يصفون هذه التجربة على أنها خط الدفاع الأخير بالنسبة لهم، لذا أقول لك مرة أخرى: "لا تستسلم".

إذا كنت ترغب فى أى شىء مهما كان، اعلم أن الإصرار سيسود ويسيطر على أى رفض لتحصل على ما تريد.

وعليك تقبل واقع أنه لا يوجد خطأ فى سؤال الآخرين، وإذا استرجعنا خبراتنا الحياتية السابقة سنجد أن الأشياء التى نندم عليها هى تلك الأشياء التى لم نفعلها، أو التى لم نسأل أو نطلب المساعدة للقيام بها - ونحن نادرا ما نندم على موقف أو تصرف قمنا به بالفعل.

إذن، لا يوجد أى منطق فى الخوف من الرفض - ويرجع سبب هذا الخوف فى الأساس إلى مبدأ ركائز الألم والسعادة؛ فعندما نجد احتمالية التعرض للألم الناتج عن كلمة "لا" نسمح لهذه الفكرة بالسيادة والتقليل من شأن كل النتائج السعيدة التى قد تنتج إذا كانت الإجابة "نعم". (اتبع الخطوات التى ذكرتها لك سابقاً) ومن المفيد جدا أن أقول لنفسى: "وما المشكلة إذا قالوا لا؟".

بالتحكم فى الرفض، ستتعلم كيف تصبح أكثر عزما وأكثر استعدادًا للقيام بأشياء لطالما خفت منها لأنك ستشعر بقوة أكبر. ومهما كان ما تفعله، لا تتصور أبدا نتيجة سلبية، ولا تتصور الآخرين وهم يقولون لك "لا" - اعكس هذه الصورة فى عقلك.

## قائمة تذكير للمجيب

- اقنع نفسك بعدم وجود شىء اسمه الرفض.
- تذكر أن "لا" تعنى "ليس اليوم" فحسب.
- لا تأخذ كلمة "لا" على محمل شخصى.
- اسأل ما تريد واطلب مساعدة الآخرين؛ فلن يمكنك أن تصبح ناجحا بدون مساعدة الآخرين لك.
- تمتع بالإصرار ولا تستسلم، مع ذلك اعلم متى يجب عليك التخلى عن الأمر.
- تحكم فى الرفض ولا تسمح له بالتحكم فيك.

## كلمات حكيمة

*"لا يوجد شىء فى العالم بإمكانه أن يحل محل الإصرار، ولن تتمكن حتى الموهبة من ذلك؛ فمن الشائع جدًّا أن ترى الكثير من الأشخاص الفاشلين والموهوبين فى نفس الوقت. ولن تتمكن العبقرية أيضا من ذلك؛ فالعبقرية التى لا تفيد هى مجرد قول مأثور. ولن يتمكن التعليم هو الآخر من ذلك؛ فالعالم ملىء بمتعلمين منسيين ومجهولين، لكن الإصرار والعزيمة فقط هما القادران على السيطرة والسيادة. إن شعار "تقدم بإصرار" هو الذى عالج - وسوف يعالج - مشاكل الجنس البشرى".*

كالفين كوليدج

# السلبية: مدمرة النجاح

إن كل ما يدور حوله هذا الكتاب هو النجاح، لكن عليك الآن أن تصغى إلى هذا التحذير: السلبية تدمر النجاح. إن تجاهل النصيحة الموجودة فى هذا الفصل ستعرضك لهلاك محقق.

تعتبر السلبية واحدة من الأمراض الرئيسية فى عالمنا اليوم؛ فهى عامل تدمير قوى للسعادة وللنجاح اللذين تمَّا بالفعل، أو اللذين لا نزال ننشدهما، كما أنها تدمر العلاقات والإنجازات. والمرض الذى أصفه هو قوى السلبية التى تظهر نفسها فى التفكير السلبى، والذى يؤدى بدوره إلى التواصل والتعامل مع الآخرين بشكل سلبى.

## كيف أصبحنا سلبيين؟

لقد وُلدنا جميعًا لنكون إيجابيين، لكن تمت تهيئتنا لنصبح سلبيين. ولقد ناقشنا (فى الفصل ١٢) كيف تؤثر كلمة "لا" على حياتنا اليومية. إن عقولنا تخزن السياق الذى تم استخدام كلمة "لا" فيه منذ الصغر حتى تتحول لتصبح مرادفا للخوف. ومع ذلك، وعلى الرغم من أن الأغلبية العظمى منا يتعاملون مع كلمة "لا" على أنها كلمة سلبية، فهى ليست كذلك بالفعل. إذن، كيف تتم تهيئتنا لنصبح سلبيين؟

إن أسهل مكان نبدأ منه كدليل على السلبية هو وسائل الإعلام والجرائد والتلفاز والراديو. والصحفيون يكسبون عيشهم من وراء إيجاد ونشر الأخبار السيئة، وقد يصل بهم الأمر إلى محاولة اختراع أحداث إن لم تكن هناك أخبار كافية للنشر.

إذا كان يتم إمطارنا بوابل من الأخبار السيئة، هل من الغريب أن يصبح الكثير منا سلبيين؟ هل من العجيب أن الكثير من الأشخاص في العالم الغربى - والذين يستمتعون بأعلى مستوى للمعيشة، مع وجود سعادة ومتعة لا توصف متاحة أمامهم - يعانون من الاكتئاب والإحباط؟ لقد أصبح من السهل علينا أن نتوقع الأخبار السيئة إلى درجة تصل فى بعض الأحيان إلى التعطش لهذه الأخبار.

نحن جميعا نعلم أنه إذا وصفت جريدة ما جريمة بشعة ترتفع مبيعات هذه الجريدة، والأغلبية العظمى من الناس فى العالم الغربى لديهم الكثير ليتطلعوا إليه، كما أن حكوماتهم تقدم لهم الحماية والعناية اللازمتين، ومع ذلك يشعرون بتعرضهم للخداع من قبل هذه الحكومات. والقليل من الناس هم من يتطلعون إلى المستقبل بالفعل، لأن البقية تمت تهيئتهم على السلبية.

## مخاطر السلبية

لماذا تعتبر السلبية شيئًا غاية فى الخطورة؟ ذلك لأنه من الصعب جدًّا التخلص منها، بالإضافة إلى أنها ستكلفك الكثير؛ فالسلبية تستنفدنا عاطفيًّا وجسديًّا وعقليًّا. وأكرر مرة أخرى أن السلبية هى أكبر وأخطر عامل من شأنه تدمير النجاح الحالى أو المرتقب.

ويدمر التفكير السلبى العلاقات والإبداع والإنجازات، ثم فى النهاية يدمر السعادة، والأكثر إثارة للرعب من كل هذا هو أن السلبية تخلق بيئة صالحة للمرض فينمو ويزدهر فيها. إننا نجذب ما نخشاه، وكلما فكر أحدنا فى مرض مرتقب، ركز تفكيره على التقاط مرض بعينه. وكلما تخيل الإنسان أنه يعانى

من مرض خطير عندما يشكو من أحد الأعراض البسيطة، أصبح أكثر قابلية لتطوير واتخاذ شكل من أشكال الصحة العليلة. وعلى الرغم من أن هذا الكلام شيء بديهى، فإنه مع ذلك يستحق الإعادة والإشارة إليه؛ فكلما كان تفكير الإنسان إيجابيا، زادت احتمالات حفاظه على صحته والبقاء سليما معافى.

## التفكير والتواصل السلبيان

بالنسبة للكثير من الناس أصبح التفكير والتواصل السلبيان عادة سيئة، وقد يصل الأمر إلى حد إدمانها. إذن، ما الذى يجعل السلبية بهذا السوء؟ إن السلبية تؤثر على ما يفكر فيه الناس ويقولونه لأنفسهم، ولقد قلت من قبل إنه كلما تضاءلت صورة الإنسان الذاتية أصبح أكثر سلبية، خالقا بهذا دائرة من السلوكيات الضارة.

## عادة التفكير السلبى

إليك بعضا من الأقوال الشائعة التى يقولها الناس لأنفسهم، ولنكون واقعيين، فإن كل شخص منا سيجد جزءًا من هذه العبارات مألوفا له. إن هذه الأقوال هى أمثلة على الأفكار والعبارات التى تعوقنا وتمنعنا من الإنجاز وتحقيق النجاح المتاح لنا بالفعل:

- "لقد أصبحت كبيرا على التغيير".
- "أنا ما زلت يافعا".
- "لا يمكننى هذا، أنا متأكد".
- "لن أصبح أبدا قادرا على ...".
- "أنا أكره القيام بهذا".
- "أنا لست مهيئًا للقيام بهذا".
- "أراهنك أننى سألتقط عدوى البرد منك".
- "أنا متأكد أننى لن أتمكن من اللحاق بالقطار".

- "السيارة دائما ما تشعرنى بالغثيان".
- "دائما ما أتراجع".
- "أنا دائما مفلس".
- "ذاكرتى ضعيفة للغاية".
- "لا يمكننى الحديث على الملأ بين جمهور".
- "أنا واثق أن هذا لن يجدى نفعا".
- "أراهن على أنهم سيقولون لا".
- "ليست لدىَّ عزيمة".
- "أنا لست ماهرا بما فيه الكفاية فحسب".

والقائمة لا تنتهى.

إن التفكير السلبى يعنى الاستخدام المدمر لمخيلتنا الإبداعية؛ فنحن نتوقع بسببه الأسوأ ونستشرف به أشياء لا نرغب فى حدوثها، وقد يكون السبب وراء هذا هو الخوف القوى من الرفض الذى سبق وناقشناه. نحن نتخيل شخصا ما وهو يقول لنا "لا" قبل حتى أن نسأل، وهذا الخوف السلبى يعلن عن نفسه بقوة بعد كل مأساة تظهر فى الأخبار: فبعد أى تصادم يحدث على السكك الحديدية يخشى الناس السفر بالقطار، وبعد مأساة الحادى عشر من سبتمبر، شهدت شركات الطيران انخفاضًا رهيبًا فى معدلات المسافرين جوًّا، ويخشى كبار السن على أنفسهم وهم فى منازلهم كلما سمعوا عن جريمة حدثت لشخص كبير فى السن.

فى الواقع، إن عكس كل ما سبق هو صحيح: كبار السن هم أكثر الناس تمتعًا بالأمن والأمان فى مجتمعاتنا، والسفر بالقطار أو الطائرة أكثر أمانا لمئات المرات مقارنة بالسفر بالسيارة. وهناك أشخاص مع أقل وخز يشعرون به فى أجسادهم يخشون من الإصابة بأمراض خطيرة. وكما علمنا من قبل، فإن مخيلاتنا قوية إلى أقصى حد، لذا لا تسمح أبدا لعقلك أو أفكارك أن تنغمس فى تخيل الأشياء المريعة التى قد تحدث لك. إن هذه الأشياء لن تقع لك بنسبة ٩٩,٩ ٪، أما الدمار الذى ستتسبب فيه الأفكار السلبية لك ولعلاقاتك سيكون

أكبر مما يمكـن قياسه. وتشتعل الخلافات والصراعات البشرية عندما يتخيل شخصـ ما أن شريكه أو عـدوه يفعل أو سيفعل شيئا مؤذيا له، ولا ينتج عن هذا سوى المزيد مـن الصراع والبؤس. ولقد شددت مرارا وتكرارا على مدار أجزاء هذا الكتاب على أهمية تكرار التأكيدات الإيجابية، فلِمَ نهدر وقتنا ونحن نتحدث أو نفكر فى أشياء لا نرغب فيها؟

## التعامل مع التواصل السلبى

إن هـذه الجزئيـة من الكتـاب لا تتعامل بشـكل كبير مع طريقـة تفكيرك تجاه الآخريـن بقدر تعاملها مع طريقة تعاملك وتفكيرك مـع ما يقوله الآخرون لك، وكيفيـة تعاملك مـع التواصل السلبى بجميـع أشكاله. دعنـا نتفحص الكلمات الثلاث التالية:

- الانتقاد
- الشجب
- الشكوى

### الانتقاد

بالطبـع يجـب أن يكون لديك سعـة صدر للنقد البناء، لكـن الكثير من الانتقاد لـن يكون بنـاءً بالطبع، بل هو مدمر. ولـن ينمو أحدنا ويتطـور بدون الحصول على مساعدة بناءة، وكما أوضحنا: الكثير من الانتقاد ليس بناءً على الإطلاق. وأى شخصـ يمكنه إيجاد العيوب، لكن ما يحتـاج إليه الناس حقا هو استغلال عقولهـم فى حل المشاكل وإيجاد طـرق أفضل للقيام بالأمـور المختلفة بدلا من قول: "هذا لن ينفع"، "هذه فكرة فاشلة"، "لن يمكنك القيام بهذا" ... إلخ.

## الشجب والشكوى

هل لاحظت كيف أن وسائل الإعلام - التلفاز والراديو والصحف - أصبحت سلبية أكثر وأكثر فى الأعوام القليلة الماضية؟ وأيًّا كان من يتم إجراء حوار معه فى أى برنامج، تجد أن الحوار يتخذ شكل صراع ويبدأ المحاور فى لعب دوره بعنف كما لوأنه حليف الشيطان. ومهما كانت الفكرة التى يطرحها سياسى ما جيدة، تجدها تعرضت للسخرية والتمزيق إربا، وحتى فى البرامج القائمة على المحادثات الهاتفية، فإن كل ما تسمعه هو الانتقاد والشجب والشكوى. لذا، تجنب باستمرار الاختلاط بهؤلاء الذين لا يتفوهون سوى بهذه الأشياء الثلاثة.

## العيش فى بيئة سلبية

أشعر بدهشة حقيقية عندما أعمل مع الشباب؛ فعندما أبدأ فى إخبارهم بحقائق الحياة وإمكانية تحقيقهم للإنجازات ووصولهم إلى النجاح تتخذ وجوههم تعبيرات مبهجة، فتجدها تشع بحيوية وحماس خالصين بمجرد غرس بذور التواصل الإيجابى داخل هؤلاء الشباب. لماذا يجب على مجتمعنا تحطيم أية فكرة جديدة؟ لماذا نجد العديد من الأشخاص متشائمين ومتشككين فى كل شىء؟

ويقول قانون الانسجام إننا - كبشر - ننسجم بشكل تلقائى وطبيعى مع البيئة المحيطة بنا بغض النظر عن ماهيتها. إذن، لماذا نتعجب عندما نجد الناس من حولنا سلبيين إذا كانت بيئتنا نفسها سلبية؟!

إليك هذا التحدى: حاول أن تضع قائمة بأشخاص ناجحين بالفعل وسلبيين إلى أقصى حد فى نفس الوقت. لا أعتقد أنك حتى ستحرك قلمك! فالأشخاص السلبيون ليسوا أحسن مثال على النجاح أو السعادة، وعندما تزور مدنًا شتى حول العالم، فلن يسعك سوى ملاحظة التماثيل المشيدة للأشخاص المشاهير لابتكاراتهم وإنجازاتهم وإبداعهم وشجاعتهم. هل وجدت من قبل تمثالا مشيدا لناقد؟ إن النصب التذكارية لا تبنى أبدا لهؤلاء الذين ينتقدون، بل تبنى لهؤلاء الذين يوجه إليهم النقد.

## التعامل مع الماضى

إذا حدث شىء ما، فهو يعتبر الآن من الماضى، لذا لا تتذرع بالماضى لتبرر مشاعر البؤس والتعاسة التى قد تنشرها حولك أيضا. ومهما شددت على أهمية التأكيدات الإيجابية وأهمية إحلالها محل التأكيدات السلبية فلن يكون كلامى كافيا، وإذا كانت هناك رسالة واحدة فحسب هى التى ستأخذها من هذا الكتاب فلتكن هذه.

## اتخذ احتياطاتك ضد السلبية

دعنا نتفحص بعض الأمثلة لنرى كيف نتصرف حيال بعض المواقف:

فى الدول الحارة، نتخذ الاحتياطات المطلوبة لتجنب لدغات البعوض. لماذا؟ لأن تلك اللدغات مؤلمة، ولأننا نخاطر بأنفسنا باحتمالية التقاط عدوى الملاريا. لذا، نتسلح بمبيدات الحشرات وبشبكة البعوض، وقد نتناول بعض الحبوب المضادة للملاريا.

الآن، إذا لدغتك بعوضة، قد يكون هذا مؤلما فى أول ٢٤ ساعة، لكن عندما يتعلق الأمر بالتواصل السلبى، ستجد أنه قد يغير حياة شخص ما لكن ليس لمجرد ٢٤ ساعة فحسب، بل قد يستمر هذا التأثير لأيام أو لأسابيع أو لأشهر أو حتى على مدى الحياة، ومع ذلك نحن لا نتخذ ضد التواصل السلبى الاحتياطات المطلوبة.

دعنى أعطك مثالا آخر: تخيل أنك تقود سيارتك فى يوم رائع دافئ ومشمس، وسقف السيارة وكذلك نوافذها مفتوحة، والآن الإشارة حمراء، والسيارات تقف حولك من الجانبين، وإذ بك تفاجأ بقائد إحدى السيارات يفتح نافذته ليقذف بكل القمامة الموجودة فى سيارته - أغلفة سمك وبطاطس وعلب سجائر وصفائح مشروبات - إلى سيارتك، ما الذى ستفعله؟

أعتقد أنك ستغضب إلى أقصى حد وتقفز لتلتقط تلك القمامة لترميها عليه مرة أخرى وأنت تتفوه بكلمات ساخرة لكن غير قوية: "هل وقعت منك هذه الأشياء؟".

لماذا يعتبر هذا المثال مفيدا؟ لأننا لا نحب أن يلقى الناس بالقمامة في سياراتنا، لكننا مع ذلك نسمح لهم بوضعها فى عقولنا. إذن، احترس؛ فالأشخاص ذوو العقول المتفتحة يحتاجون إلى الاحتراس بدرجة أكبر، لأن هناك أشخاصًا آخرين ينوون ملء عقولنا بالترهات.

علينا بالطبع أن نفرق بين إدراك وملاحظة السلبية من جهة والتفكير بشكل سلبى من جهة أخرى، ومن المنطقى والواقعى أن تدرك المواقف التى تصنف على أنها أفعال أو أحداث سلبية: قد تلاحظ أن سيارتك متسخة فتحول الأمر إلى فكرة سلبية: "هناك شخص ما تسبب فى اتساخها"، أو "لمَ يفعلون هذا بى؟" أو "على أية حال، السبب هو الطرق فى إنجلترا والمناخ السَيئ، فلو كنا نعيش فى كاليفورنيا لما اتسخت سياراتنا بهذا الشكل" ... إلخ. وبدلا من السماح لعمليات تفكيرنا بالجموح فى السلبية، يمكننا التصرف وغسل السيارة. لأن شعورك بالانزعاج هو شىء سلبى، أما القيام بأى تصرف تجاه ما حدث يعتبر إيجابيا فى حد ذاته.

## القضاء على سلبيتك

إليك بضع خطوات لتساعدك على التعامل مع الأمر على أمل أن تتمكن فى النهاية من التخلص من مدمرات النجاح.

### ١. *تحكم فيما تقوله لعائلتك وأصدقائك وزملائك*

هل ما تتفوه به يعتبر إيجابيًا، أم سلبيًّا؟ إذا كان سلبيا، اعلم أنك بالتأكيد تؤذى كل من حولك، إلا إذا كنت متأكدا من أنك تتعامل معهم بشكل بناء. لذا، لاتعط

تعليقات سلبية أو محبطة - إن هذا لن يؤدى سوى إلى إيلام شخص ما. وتذكر باستمرار أنك لك كامل التحكم فى كل اتصالاتك وتواصلك اللفظى.

## ٢. تحقق مما تقوله لنفسك

هـل تتحدث مع نفسك بشكل إيجابـى أم بشكل سلبى؟ تخيل عند إطلاق قذيفة ما أن الشخص الذى أطلقها هو من يتحكم فيها، وأنها إذا خرجت على مسارها يمكنـه أن يضغـط زر التدمـير الذاتـى فتنفجـر القذيفة - كذلـك فإنك حالما تسمـح للأفـكار السلبية بالدخول إلى عقلك، يصبـح الأمر كما لو أنك ضغطت زر التدمـير الذاتـى هذا. أنت تتحكم فيما تفكر، لـذا ... إذا كنت تعلم أن هذه الأفكار مدمرة للذات، غيِّرها بفعالية واستبدلها بأخرى إيجابية.

وإذا كنـا عندما نحمض فيلما ما ونحصل على صورنا، نطرح جانبا الصور التـى لا يبـدو علينا التركيـز فيها، واللقطـات الرديئة، والصـور ذات الإضاءة المنخفضـة للغايـة أو المرتفعـة للغايـة، ونُبقى فقـط على الصـور ذات الجودة العاليـة، الآن، تخيل القيـام بنفس الشىء مع عقلـك - إذا كان لديك أية فكرة محبطة أو سلبية، اطرحها جانبا مثلما تفعل مع الصور الرديئة.

حـول تلـك التأكيدات السلبية إلى أخـرى إيجابية، وبدلاً مـن قول: "أنا لا أستطيـع التحدث على الملأ"، قل "أنا أستطيـع التحدث على الملأ". وبدلا من قـول: "أنا دائما مفلس"، قل: "أنا آمـن ماديا". وبدلا من قول: "أنا مريض"، قـل: "أنا معافى" (وهذا بالطبع لا يقصد به التعامل بسطحية أو بطريقة غير متعاطفة مع هؤلاء الذين يعانون بالفعل بسبب صحة عليلة أو حادث ما).

## ٣. تجنب المواقف السلبية

كما قلت من قبل، الوظيفة الرئيسية لجسدك هى حمل عقلك ونقله، إذن، لماذا تأخذ عقلك إلى مواقف سلبية عن عمد؟

فى كل يوم تتعامل شرطة الطريق السريع مع الغباء البحت لقادة السيارات؛ فبينما هم يتعاملون مع حادثة ما، يجدون قادة السيارات فى الاتجاه الآخر يتمهلون بسياراتهم ليشاهدوا الحادث وهم يتوقعون رؤية حطام متشابك وجرحى، وينتج عن إبطائهم هذا ازدحام الطريق وتكوم السيارات فيه. الآن، ما نفع هذا؟ هل سيستفيد هؤلاء الأشخاص من إدخال مشاهد الدماء والسيارات المحطمة إلى ذاكرتهم؟ بالطبع لا.

على مدار السنين، قدمت الكثير من النصائح للأشخاص الذين لا يشعرون بالقدرة على مواجهة البيئة التى يعيشون فيها والتأقلم معها. وقد يشعر هؤلاء أن مكان عملهم لا يطاق فى وجود أشخاص آخرين يراقبونهم وهم يعملون، أو فى ظل سياسات الشركة، أو بسبب مدير من المستحيل بالفعل العمل معه ... إلخ. دعنى أخبرك بأنه لا يوجد أى تعويض كافٍ قد يجنيه المرء عندما يبرر إهداره لسنوات حياته فى هذه البيئة السلبية. ولمرتين فى حياتى قمت بترك أعمال واستثمارات قيمة جدا لأننى وجدت أن بيئة العمل سلبية للغاية، وأن الجو العام باعث على التعاسة، والعائد فى النهاية لن يكون مجزيا.

## ٤. تجنب البرامج التليفزيونية والسينمائية المليئة بالسلبية

تفزعنى آراء علماء الاجتماع والأطباء النفسيين الذين يدعون أن "شرائط الفيديو العنيفة" ليست مؤذية، كما أنها لا تسهم فى ارتفاع معدل جرائم الأطفال أو مقلدى السفاحين أو المذابح الجماعية حول العالم. إن هؤلاء العلماء أشبه بالمحاسبين؛ فهم قادرون على إيجاد إحصائيات لتثبت أى شىء يقولونه.

أنت الآن تعلم التهيئة السلبية التى نخضع لها من قبل بيئتنا وكيف ننسجم معها؛ لذا حاول ألا تقع فى الخطأ، واعلم أن للتليفزيون تأثيرا قويًا جدا على حياتنا. ولقد حازت الطبعة الأولى من هذا الكتاب على شهرة واسعة - جزء منها كان السبب وراءه انتقادى لمسلسل "*East Enders*" التراجيدى عندما قلت إذا كنت ترغب فى السعادة، لا تشاهد هذا المسلسل. ولقد سخرت منى

الجرائد الأهلية وانتقدتنى بشدة لمهاجمتى لبرنامج يعتبر إحدى ركائز الحياة البريطانية وحائز على الكثير من الجوائز. وحتى نائب رئيس الوزراء فى هذا الوقت - "جون بريسكوت" - دافع عن البرنامج وقال إنه برنامج بريطانى عظيم لأنه يعبر عن "بريطانيا اليوم". ولقد أسعدنى أنه بعد مرور ثلاثة أو أربعة أيام بعد هذا الهجوم العنيف، تغيرت نغمة وسائل الإعلام - وقال بعضهم ربما كان "دينى" على حق - وبسبب هذا تم تقليل جزء من الدراما الكئيبة.

إن التليفزيون وسيلة رائعة وظيفتها الرئيسية إعطاء المعلومات والتسلية، وتأتى المعلومات من خلال برامج الأخبار والبرامج الوثائقية وبرامج "أساليب الحياة". أما التسلية فمصدرها الأعمال الكوميدية والمسرحيات والحفلات والموسيقى ... إلخ. وأنا لا أجد أى متعة فى مشاهدة زوج يضرب زوجته، أو أشخاص يقتلون الأطفال - للأسف، يمكننى مشاهدة هذا فى برامج الأخبار.

لقد تم إثبات أن تعرض الناس باستمرار للأهوال الإنسانية يجعلهم مهيئين للتعامل معها ببرود. فى العالم الغربى على سبيل المثال، أصبح الناس فاقدى الحس تجاه رؤية الأطفال والكبار الذين يعانون من المجاعات. لذا، إذا تعرضنا باستمرار للمشاهد الفظيعة باعتبار أنها قيم ترفيهية، وإذن، لماذا نتعجب من الانحدار المستمر الذى تواجهه العلاقات البشرية؟

إن كل شخص عاقل يتمتع بحس سليم يعرف فى أعماقه أن هذه البرامج ذات تأثير غاية فى القوة، وأنا عن نفسى لا أشاهد أبدا شرائط الفيديو العنيفة أو البرامج التليفزيونية والأفلام التى تحتوى على الصراعات والخلافات البشرية، كما أننى لن أشاهد البرامج التى تعرض مباريات الصراخ الزوجى والتعامل الوحشى بين الأزواج، ولن أشاهد البرامج التى تعرض الأهوال من أجل الأهوال فى حد ذاتها. إن عقلى أغلى وأرقى من أن يتم تلويثه بهذه القمامة، كما أن الأمر من وجهة نظرى المتواضعة لا يعتبر ترفيهيا على الإطلاق إذا كان بإمكانى رؤية هذه الفظائع فى البرامج الإخبارية.

منذ وقت مضى، امتلكنا جهاز تليفزيون يستقبل القنوات الفضائية؛ وبدأت زوجتى فى مشاهدة أفلام السهرة المتأخرة، وكان بعض هذه الأفلام مرعبا. بعد مرور عدة أسابيع، لاحظنا - أنا وهى - أنها أصبحت أقل قدرة على التعامل مع من حولها وأكثر إحباطا وعلى استعداد أكبر للتفكير والتواصل بشكل سلبى، فبدأنا فى التناقش لمعرفة ما الذى طرأ على حياتنا ليسبب هذا التغيير فلم نجد شيئا سوى مشاهدتها لهذه البرامج - عندئذ توقفت زوجتى عن هذه العادة ورجعت لشخصيتها الطبيعية مرة أخرى.

بمنتهى الصراحة، لا يجب أن تفاجئنا مثل هذه النتيجة؛ فإذا كانت آخر صور نراها قبل النوم مرعبة أو مثيرة للقلق، فمن الطبيعى أن يعانى العقل من الاضطرابات، لأنه فى الأساس خلق ليكون إيجابيا ومبدعا فحسب.

### ٥. تخلَّ عن التفكير السلبى

بالنسبة للعديد من الناس، أصبح التفكير السلبى عادة، كما وصل الأمر بالكثير إلى إدمان الأخبار السيئة. وإذا كان الناس لا يرغبون حقا فى هذا، لن تقوم وسائل الإعلام بتقديمه - والصحافة لن تستمر فى عملها إذا لم يكن هناك سوق للأخبار السيئة. الآن، أصبح بإمكان أى إدمان أن يتحكم بنا؛ لذا ... اختبر عادتك السيئة أو إدمانك بمحاولة قضاء من ١٢ إلى ٢٤ ساعة بدون أفكار سلبية، فإذا تمكنت من القيام بهذا، سيكون الأمر رائعا - الآن أعط لنفسك ٣٠ يوما متواصلة من تجنب الأفكار السلبية.

## التعامل مع سلبية الآخرين

كما يجب علينا التعامل مع سلبيتنا، فإننا نحتاج إلى صد سلبية الآخرين وإبعادها عنا حتى نستمر فى الحفاظ على أفكارنا الإيجابية. لذا، إليك الخطوات التالية للتعامل مع سلبية الآخرين:

## ١. كن متفهما

إذا قــال لك أحدهم شيئًا سلبيًّا من العبث وعــدم الاكتراث أن ترد عليه بتعليق لاذع؛ فربمــا يكون هذا الشخص إنسانًا مقربًا منك: شريك حياتك، أو زميلك، أو صديقًا مقربًا، أو فردًا من عائلتك.

قــد يقول هــؤلاء الأشخاص شيئًا سلبيًّــا أو يوجهون لك انتقــادا أو شجبًا أو شكــوى، مــع ذلك عليك أن تتفهم السبب وراء ما يقولونه لك. اسأل نفسك لماذا قــال هذا الشخص هذا الــكلام؛ فقد يكون السبــب وراء سلبيتهم هو شعورهم بالقلــق، أو ربما يكونــون خائفين من عواقــب معينة، أو ربما يكونــون قد عرفوا معلومــات خاطئــة. إذا أردت أن تكون على اتصال فعــال بمن حولك، فعليك أن تتعلــم تفهم مشاعــر الآخرين - ليس عليــك أن توافق على هــذه المشاعر، لكن يمكنك أن تكون إيجابيا ومتفائلا على أمل أن تغير أفكارهم هم أيضا.

## ٢. اختلط بالأشخاص الإيجابيين

إذا كنــت تعيش أو تعمل فى بيئــة يؤثر الأشخاص السلبيــون فيها عليك، التقط سماعــة الهاتف وتحــدث إلى أصدقائــك الإيجابيين، ويمكنــك أيضا أن تذهب وتزورهــم لتحتسى معهم القهوة مثلا - المهم أن تخــرج من هذه البيئة السلبية وتذهب إلى أخرى إيجابية.

## ٣. كن مستعدًّا للرحيل

إذا وجدت نفسك فى بيئة سلبية، بغض النظر عن المناسبة، كن مستعدًّا للرحيل - الأمــر يحتاج إلى منطق سليم فحسب. فى أى موقف لا يعجبك، تذكر أن هذه هــى حياتك وهذا هــو عقلك، والمواقف أو التواصل السلبــى لن يلعب أى دور فى تحقيقك للنجاح أو السعادة، لذا بدلا من الشعور بالجبن تحلَّ بالشجاعة وابتعد عن هذا الموقف؛ فمن الجبن أن تشترك فى هذه السلبية لتصبح جزءًا منها.

## ٤. كن واقعيًا

أسس مصطلحاتك وفهمك الخاص لمعنى السلبية؛ فالنقد البناء مثلا ليس سلبيا، لذا تقبله بحماس، وتذكر أنك محظوظ جدا إذا قدم إليك أحدهم نقدا بناء، وشجع الآخرين أيضا على تقديم هذا النوع من النقد لك.

## ٥. لا تقتل حامل الرسالة

هناك دائمًا حالة من الإيجابية المفرطة لدرجة لا تحب معها أن تستمع إلى الأخبار السيئة. وبعض الأشخاص ذوى السلطة - سواء كانوا سياسيين أو رجال أعمال - يحيطون أنفسهم بأشخاص لا يجيدون سوى قول "نعم"، لكننا جميعا نعلم أن هذا لا يستمر طويلا، ولا يمكن أبدا أن يتم تصنيف هؤلاء الأشخاص على أنهم ناجحون. ويجب أن يتم الترحيب بحامل الأخبار السيئة، لأنه لا يوجد أى قرار ناجح يمكن اتخاذه بدون الاعتماد على الأخبار الدقيقة والمعلومات الحديثة.

## ٦. لا تبالغ فى ردة فعلك تجاه آراء الآخرين

تذكر أن كل الآراء، مهما عظمت، هى فى النهاية مجرد آراء؛ ويمكن لها أن تكون صحيحة أو خاطئة. وكما نعلم جميعا، فإن كل البشر يتمتعون بصفة الاحتياج أو التطلع للحصول على الاهتمام والتقدير فى أى صورة كانت. فى بداية هذا الفصل، لجأت إلى وسائل الإعلام كمثال على التواصل السلبى؛ فالعديد من الحيوات قد تدمر بالكامل مما قد يكتبه الصحفيون. وحتى ولو كان هذا الكلام خياليًا، غالبا ما يكون الفرد غير قادر على حماية نفسه من التعرض للقذف. وأنا أعرف بشكل شخصى العديد من الأشخاص الذين يتعرضون لآلام فظيعة بسبب ما قد يقوله أو يفكر فيه شخص ما تجاههم: مثل أن يسمع كلمة قيلت عنه فى محادثة ما، أو يستمع إلى محادثة هاتفية تدور عنه. لكن يجب إدراك أن ما يتم قوله، ليس تعبيرا عن مشاعر حقيقية، إنما هو مجرد محاولة لتقديم الاستمتاع والتسلية. وحتى ولو كانت هذه المشاعر حقيقية، لا تسمح لها بإيلامك

- ضع حاجزا مضادا للرصاص حولك حتى لا تتمكن آراء الآخرين السلبية والجارحة من الاختراق والدخول إليك. تخيل الآن عازل الحماية هذا.

## ٧. امتلك ترياقًا للتعليقات السلبية

تخيل فى عقلك أكثر شخص سلبى تعرفه فى حياتك كلها: هذا الشخص الذى ينوح ويتذمر ويجد الأخطاء وينتقد ويشكو باستمرار، أو هذا الشخص الذى تبدو عليه السعادة عندما يكون الآخرون فى حالة سلبية. فى المرة المقبلة عندما تقابل هذا الشخص، اسأله عن حاله (وهو سؤال غاية فى الخطورة عندما تطرحه على شخص سلبى)، لذا استعد بالترياق؛ حيث ستكون إجابته فى أحسن الأحوال كالتالى: "فى ظل الظروف الحالية، يمكن للأمور أن تصبح أسوأ". بسرعة البرق رد عليه وقل: "رائع"، لأن نظرة الدهشة التى ستراها فى عينيه هى مكافأة فى حد ذاتها، والأكثر أهمية من هذا أن مسار المحادثة سيتغير بشكل جذرى، أو سيبتعد عنك هذا الشخص ليبحث عن السلوى بين أشخاص آخرين سلبيين.

## قائمة تذكير للجيب

- تحكم فيما تقوله لعائلتك وأصدقائك وزملائك.
- تحكم فى ما تقوله لنفسك.
- تجنب المواقف السلبية.
- لا تشاهد البرامج السلبية أو المدمرة على التليفزيون أو شرائط الفيديو.
- تخلص من التفكير السلبى.
- كن متفهما لمشاعر من حولك.
- اختلط بالأشخاص الإيجابيين.
- كن مستعدا للرحيل بعيدا.
- كن واقعيا.
- لا تبالغ تجاه آراء الآخرين.
- امتلك ترياقا للتعليقات السلبية.

## كلمات حكيمة

*"لِمَ لا تذهب إلى فرع الشجرة؟ فهو المكان الذى تتواجد فيه كل الثمار".*

# حماس لا يقاوم

يبـدو أن كل خطوة للابتكار البشرى يكمن وراءها شخص متحمس يلهم الناس النصر، وكل شخص يصل إلى شىء ضخم وكبير يكون متمتعا بالحماس - إذن، يجـب أن يكون الحماس واحدا مـن عناصر النجاح. ويسخـر بعض المتشائمين مـن الحماس، لكننـا جميعا مع ذلك نعلم كم هو منعشـ العمل فى شركة مليئة بأشخاصـ متحمسـين يتحدثون بمشاعـر شغف حقيقية عن معتقـد أو منتج أو فكـرة أو حتى خبرة ما. ويقول "رالف والدو إيمرسـون": "لا يصل الإنسان إلى أى شىء عظيم بدون الحماس".

## الشغف والحماس

فى هذا الفصل، سأناقش الشغف والحماس، وأنا متأكد أن الكلام الذى سنقوله عن الشغف هو نفسه الذى سنقوله عن الحماس - وكل قصة عن النجاح حققها أشخاص يتمتعون بالشغف.

إن الشغـف والحماسـ همـا قطعتـا مغناطيسـ يجذبـان الانتبـاه والدعم والمشاركة، وهما أيضا يجذبان الأشخاص الناجحين والمتماثلين فى العقول معًا، وهما مثل الضوء الساطع الـذى يجذب الفراش إليه، لكنهما يجذبان الصداقة والحب والاحترام.

## الأشخاص المتحمسون

إذا سمحت لعقلك بالتجول والتفكير فى الدور الذى يلعبه الحماس فى حياتنا اليومية، وحياة الأشخاص الذين نحب ملاقاتهم، والأشخاص الذين نحب التحدث إليهم، والأشخاص الذين نتطلع لمحادثتهم هاتفيا، والأشخاص الذين نحب قضاء وقتنا معهم فأنا واثق أن كل هؤلاء الذين فكرت فيهم يتمتعون بصفة واحدة مشتركة - الحماس. ومن بائع اللبن إلى ساعى البريد، ومن سائق الحافلة إلى محصل التذاكر، ومن سائق سيارة الأجرة إلى موظف الاستقبال، ومن المعلم والطبيب والبائع إلى زملائك فى العمل أو أصدقائك، ستجدهم جميعًا مصدر متعة لقضاء الوقت معهم لأن حماسهم ينمى حياتنا ويجعلها أفضل.

هل تتفق معى فى أن الأشخاص المتحمسين يبدون أكثر جاذبية من غيرهم؟ هل يتمتع الحماس - مثل التحفيز (سيتم مناقشة ذلك فى الفصل الـ١٥) - بقوى معينة؟

شغل جهاز التليفزيون أو استمع إلى الراديو، وستجد الكثير والكثير من الأمثلة على الأشخاص المتحمسين، والذين أصبح بعضهم أساطير زمانهم بسبب ما حققوه بدافع من الحماس.

**منذ عدة سنوات مضت، قدم عالم غير معروف برنامجا تابعا لإذاعة الـ (بى بى سى) وكان البرنامج مملا يتحدث عن علم النبات، لكن العالم كان يتحدث عنه بحماس شديد وصل إلى حد طلب المشاهدين لإعادة الحلقة، كما طالبوا بإذاعة برامج أكثر عن النباتات ليقدمها نفس الشخص. وفى خلال سبعينيات وثمانينيات القرن الماضى، أصبح لهذا المقدم اسم مشهور ومحترم فى كل المنازل، وكان محبوبا وتم اعتباره واحدا من أعمدة المجتمع البريطانى بسبب نزاهته وقيمه التى سعى بها خلف الكثير من القضايا المهمة. هذا الرجل هو "ديفيد بيلامى". ويظهر "بيلامى" شغفا قويا للمادة التى يعرضها، وبأسلوبه الرائع نمىّ وحسّن حياة الكثير من**

**الأشخاص، كما قدم للمجتمع كمًّا كبيرا من المعلومات عن النباتات والحيوانات. وفى بريطانيا وفى بقاع شتى من العالم ثقف حماس "بيلامى" الكثير من الأشخاص، كما حفزهم أيضا.**

إذا أظهر كل معلم حماسا مماثلا، سيقفز التعليم على مستوى العالم بأكمله قفزة كبيرة إلى الأمام.

ألا توافقنى على أنه إذا كنت تقيم حفلة، فمن الأفضل أن يحضرها ضيف أو اثنان يتمتعان بالحماس المطلوب؟ فهما سيكونان الضوء البراق والمغناطيس الذى سيجذب الآخرين.

## الحماس حالة عقلية

يجب أن يكون الحماس نابعًا من حالة عقلية، وربما يكون هو التعبير الخارجى عن حالتنا الذهنية. وهو يلهمنا التصرف، كما أنه معدٍ؛ فهو لا يلهم صاحبه فحسب، بل كل من يتصل به أيضا. والحماس مثل الوقود، فهو مصدر إضافى للطاقة. ولقد غرس القادة العظام على مر العصور الشغف والحماس داخل الآخرين فكانوا مصدرا لإلهامهم.

وفى كتابى "التواصل للفوز"، أشدد على أن أهم عامل فى التحدث إلى الجمهور هو جذب المتحدث لانتباه المستمعين، وحتى يحدث هذا يجب أن يتحمس هذا المتحدث للمادة التى يتحدث عنها. ويمكن للحماس فى بيئة العمل أن يحول الأعمال الروتينية المملة إلى نشاطات باعثة على السرور، وهو ما سيجعل الوقت يمر بشكل أسرع ويجعل العمل أكثر إمتاعا.

مهما كان ما تفعله، فى مقدورك التمتع بالحماس - أحكِم عليه قبضتك، واعمل عليه حتى ترى آثاره.

# بناء الحماس

إذن، دعنا نضع قائمة ببعض الأفكار لمساعدتك على بناء هذه الصفة الرائعة - الحماس - ثم الحفاظ عليها. وعلىّ أن أكرر أننى لا أتحدث عن الحماس المصطنع أو المزيف (مثل ما يحدث فى عروض الألعاب)، بل أتحدث عن الحماس الحقيقى.

## ١ . لا تكن مزيفًا أو مصطنعًا - كن أصيلاً

بعض الناس ينعمون بهبة الحماس الحقيقى، والذى ربما أصبح شيئًا طبيعيًّا وتلقائيًّا فى حياتهم بسبب التهيئة التى حدثت لهم - من الوالدين أو من البيئة المحيطة. لذا، تقبل أنه بغض النظر عن كونك متحمسا بالفطرة أو لا، يمكن لأى شخص أن يبنى وينمى هذه الصفة بداخله. لذا، بدءًا من هذه اللحظة، فإن الحماس فى متناول يديك. إن الأمر لا يدور حول عما إذا كنت تستطيع القيام بذلك أم لا؛ بل هو يدور حول ما إذا كنت ستفعل ذلك أم لا.

وإليك بعض الأقوال التى قد تساعدك وتعمل كمذكرة لك:

- للاستمتاع بالحياة، يجب أن تلمس الكثير منها برقة وخفة.
- الشمعة لا تفقد شيئًا من ضوئها عندما تشعل شمعة أخرى.
- ليس المهم ما يحدث، المهم كيف تتعامل معه.
- السعادة خلقت لنتشاركها.
- اعمل على أن يكون الوجه الذى تراه فى المرآة وجهًا سعيدًا - قد لا تراه لبقية اليوم، لكن من حولك سيرونه.
- البهجة هى الجو الذى تنمو فيه الأشياء وتزدهر.
- ليس القيام بما تحب هو ما يجعل الحياة سعيدة، المهم أن تحب ما يجب عليك القيام به.
- الحياة تعنى حب الحياة.

- القليل من الابتسام يضيف الكثير من القيمة لوجهك.
- أنت لا تكون متأنقا بالكامل أبدا إذا كنت بدون ابتسامة.

إذن، كن مسئولا عن إخراج الحماس من داخلك.

## ٢. اظهر عواطفك - اجعل الحماس واضحا فى مظهرك ومشاعرك

فى العديد من المنازل بإنجلترا، لا تزال هناك بقايا مما كان يسمى "الشفة العليا القاسية"، وهذا الأمر توارثته الأجيال من العصر الفيكتورى الذى لم يكن مسموحًا فيه بإظهار المشاعر - إنها تركة تسببت فى الكثير من التعاسة فى العلاقات الزوجية والشخصية؛ فلِمَ لا يكون مسموحًا للرجال والنساء بالبكاء أو إظهار مشاعرهم؟ لمَ لا يكون مسموحا لك بالضحك؟ لمَ لا يجب عليك الإحساس بمشاعرك، وفى نفس الوقت الإحساس بمشاعر الآخرين؟

مرة أخرى، ومثل كل شىء فى الحياة، يجب الحفاظ على التوازن، وأنا لا أقترح هنا بأى حال من الأحوال أن نصبح منفتحين على كل شىء. لقد قلت من قبل إن هناك حلقة وصل بين الشغف والحماس، لذا؛ تحمس وأظهر الشغف فى حديثك عن معتقداتك أو مبادئك. وبعض الأشخاص يظهرون شغفهم عندما يكونون خارج بيئتهم، ويكون هذا الشغف لهواية أو رياضة أو تسلية أو حتى لتقديم صدقة، وفجأة يصبح هؤلاء الأشخاص أحياءً بسبب شغفهم هذا، ومثل هؤلاء يستحقون احترامنا عن جدارة.

ويتم التعبير عن الشغف والحماس من خلال إحداث التغييرات فى أصواتنا؛ فنرفعها أو نخفضها أو نتحدث بسرعة، وتتغير أيضا لغة جسدنا - الطريقة التى نحرك بها أذرعنا، والطريقة التى ننحنى بها إلى الأمام، والطريقة التى نمشى أو نجرى بها، وتعبيرات وجوهنا. إن هذه هى الإشارات الخارجية التى يعبر بها الناس عن حماسهم وشغفهم، ونحن بمقدورنا التحكم فى هذه الإشارات. الآن، جرب رفع ثم خفض صوتك والتحدث بشكل أسرع.

## ٣. شكِّل الأهداف

إن كل فصل يتحدث عن كيفية القيام بشىء ما تقريبًا يحتوى على الأهداف باعتبارها مطلبا أساسيًا؛ فكيف يمكنك أن تتحمس لحياتك بدون وجود أهداف؟ كيف يمكنك إظهار شغف بدون وجود حماس أو هدف تتطلع إلى النجاح والوصول إليه؟ لهذه الأسباب، تحفز الأهداف السعادة.

## ٤. طبق إستراتيجية بدنية للترويج لحماسك

الجأ لفسيولوجية جسمك لتساعد على بناء الحماس:

- تحدث بشكل أسرع.
  غيِّر فى درجات صوتك بحسب ما تقوله (التنغيم).
  امش أسرع.
  تجنب التراخى.
  ابتسم، ولا تعبس (أنت تستخدم عضلات أقل بهذه الطريقة).
  حرك ذراعيك أثناء المشى - لا تضعهما فى جيبك.
  لا تشوه حديثك.
  تنفس بعمق.
- كن مستعدًّا للضحك.
  تحمس لمشاركتك الآخرين شيئًا ما.
- وأنت تتحدث على الهاتف، ارفع صوتك واخفضه.

## ٥. كن مبتهجا

حاول الابتسام الآن! فأن تحافظ على حالة من البؤس لن يحل أو يعالج أى شىء. قد تجنى القليل من التعاطف، لكننا أنا وأنت، نعرف أنه لا يقدم أى عون - فى الواقع، قد يزيد التعاطف من تعقد الأمور بجعل الموقف يستغرق وقتا أطول.

## ٦. أظهر حماسك للآخرين

تحمس لمقابلة أو رؤية أو التحدث مع أشخاص آخرين. قل لهم: "من الرائع رؤيتكم"، أو "أنا سعيد لأنك ظهرت هنا"، أو "أكاد أطير من الفرحة لاتصالك الهاتفى" ... إلخ. كن متحمسا فى كل مناسبة، سواء كانت تحديًا أو فرصة أو خوفًا أو حالة درامية، وتعامل مع كل شىء بشكل متحمس. يمكنك القيام بهذا، لكن هل ستقوم به بالفعل؟

# قوة الحماس

ينتج عن الحماس قوة هائلة إذا تم تسخيره، وهذه القوة تمكننا من تخطى العديد من العقبات - إنها قوة لا تقاوم. إذا كنت متحمسًا فى هذه اللحظة، فستعرف بالضبط ما الذى أعنيه، وإذا كنت قررت اليوم أن تصبح متحمسًا، فسترى النجاح قريبا فى أشكال عديدة، ودعنى أؤكد لك أن الحماس الطبيعى والتلقائى يجعل السعادة شيئًا واقعيًا.

## قائمة تذكير للجيب

- كن مدركًا لقوة الشغف والحماس.
- اختلط بالأشخاص المتحمسين.
- لاحظ أن الحماس هو حالة عقلية لدينا كامل التحكم فيها.

٥ خطوات لبناء الحماس:

١. لا تكن مزيفًا أو مصطنعًا - كن أصيلاً فى مشاعرك.
٢. أظهر عواطفك، واجعل الحماس واضحا فى مظهرك ومشاعرك.
٣. شكِّل الأهداف.
٤. طبق إستراتيجية بدنية للترويج لحماسك.
٥. كن مبتهجا.

## كلمات حكيمة

*"ستجعد السنون البشرة، لكن الافتقار للحماس هو ما يجعد الروح".*

# تحفيز الذات

تطلبه إعلانات الوظائف، ويأمل فيه أرباب العمل، ويتوقعه المديرون، ويدعى الأفراد أنه لديهم. لكن ما هذا الشىء بعيد المنال، والذى يبدو أن الجميع يريدونه؟ إن هذا هو تحفيز الذات.

هل بداخلك تحفيز للذات، بغض النظر عن شكله؟ أعتقد أننا جميعا لدينا نوع أو آخر من أشكال تحفيز الذات، حتى لو كان فى أقل درجاته.

إن طريقنا للنجاح يعتمد على مدى قوة مستوى تحفيز الذات بداخلنا. والارتباط بين تحفيز الذات وضبط النفس تم فحصه مسبقا فى الفصل الـ ٦. لكن فى رأيك، هل تحفيز الذات أم ضبط النفس هو ما يجعلنى أستجيب لساعة الفرص بجانب السرير وهى تعلن عن الـ ٦:٣٠ صباحا؟

## الألم والمتعة

ربما يكون "أنطونى روبينز" واحدا من أعظم معلمى التنمية الذاتية، وتدور نظرياته عن عملية السلوكيات البشرية حول ركيزتين: الألم، والمتعة.

قبل تفحص الجوانب السلبية للألم، عليك تقبل أن الألم له عناصر إيجابية. على سبيل المثال، الألم يرسل رسائل إلى المخ ليمنعنا من إيذاء أجسادنا، لأننا

إذا كنـا لا نشعر بأى ألم، كنا سنحرك الحطب فـى المدفأة لنحرق أيدينا بدون أن نشعـر. إذن، فـالألم يعطى تغذية مرتدة بشكل مستمـر للعقل لمنع الأذى عن أجسادنا.

والعقـل البشـرى يكاد يكـون قادرا على القيـام بأى شىء لتجنـب الألم (أو إدراكه وشعوره بالألم)، وللبحث عن المتعة (أو أى إدراك لها).

علـى سبيـل المثـال، دعنـا نفحص عـادة بسيطـة مثـل التدخـين: إذا بدا لنـا أن هنـاك ألمًـا أكـبر فـى الإقلاع عـن التدخـين، وأننـا - علـى الرغم من معرفتنـا بالإيـذاء الـذى يسببـه التدخـين لجسدنـا وتعريضه لمخاطـر الموت والأمراض الخطـيرة - فإننـا نستمـر فـى هـذه العـادة ولا نقلـع عنهـا؛ لأن الألم الفـورى النـاتج عـن الإقـلاع عـن التدخـين قـد يبـدو مؤلمـا أكـثر مـن المعانـاة مـن الألم علـى المـدى الطويـل إذا استمـر أحدهـم فـى التدخـين.

ومن أجل أن تقلع عن التدخين، يجب أن تطرأ تغييرات على سلوكياتك. الآن أنـت تعرف فـى أعماقك أن السبـب وراء شراء هذا الكتاب هـو الحصول على بعضـ الأفكار التى ستجعلـك ناجحًا وسعيدًا، وأنت بالتأكيـد علمت وتقبلت أن بعض هذه الأفكار سيتطلب التغيير بشكل ما. ونحن جميعا يمكننا التغيير - هذه ليست المشكلة، المشكلة هى هل نحن معدون لهذا التغيير أم لا؟

## تغيير السلوكيات

يقـول المثل القديم: "لا يمكنك تعليم الكلب العجـوز خدعًا جديدة"، وأنا متأكد من صحة هذا المثل فى عالم الحيوان، لكنه خاطئ تمامًا عند التعامل مع العقل البشـرى. المشكلـة ليست "هل نستطيـع؟" لكنها "هل سنفعـل؟". اسأل نفسك بأمانة: "هل سأتغير؟".

# درجات التحفيز

يرغب غالبيتنا فى التغيير، لكننا نواجه صعوبات فى اتخاذ المواقف المطلوبة. والفرصة أو الجذب الذى تشكله متعة قصيرة المدى يجعلان كفتها ترجح فى عقولنا مقارنة بالفوائد طويلة المدى. وفى الجزء التالى سنستعرض بعض النصائح التى يفترض بها أن تساعدك على اتخاذ الخطوات الضرورية للتغيير، بالإضافة إلى تحسن مستوى تحفيزك لذاتك.

## ١. *تصور ما سيحدث إذا لم تتغير*

يعتقد الناس بشكل عام بوجود ألم أكبر فى التغيير أو اتخاذ التصرف اللازم مقارنة بعدم القيام بأى شىء. إذن، ومن أجل أن نتغير، علينا أن نعكس هذه الطريقة للتفكير. فكر واشعر وتصور العواقب التى ستنتج عن عدم التصرف أو التغيير. اجعل هذه العواقب مرعبة إلى درجة تشعر بها، واجعل تصورك نشطا حتى تصبح هذه العواقب أكثر إيلامًا من ألم تلك المراحل البسيطة التى تحتاج إليها من أجل تغيير أو عكس عادة أو سلوك ما.

## ٢. *تصور ما سيحدث إذا تغيرت*

تخيل النتائج بعد التغيير، تخيل كيف ستكون، وكيف ستشعر وكيف سترى نفسك وسيراك الآخرون؛ فالمكاسب والخبرات والنشاطات التى ستكتسبها خلال وبعد القيام بهذه العملية ستصبح سببا كافيا لتتغير على الفور.

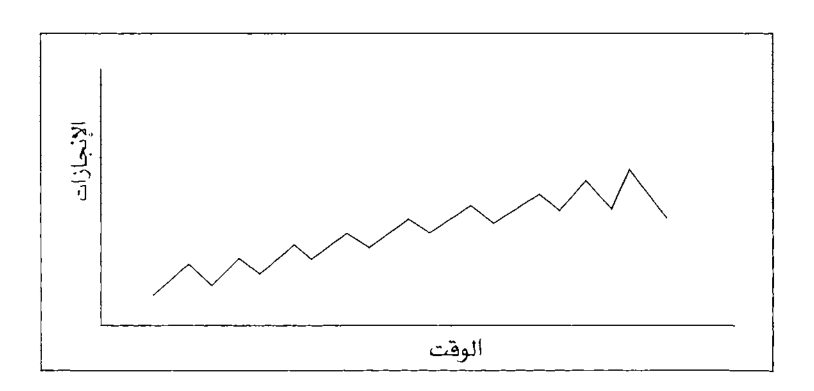
## ٣. *خاطر وقم بشىء مختلف*

كما ذكرت من قبل، لا يمكنك توقع نتائج مختلفة إذا استمررت فى القيام بنفس الشىء مرارا وتكرارا.

بأبسط طريقة ممكنة، يعتبر التغيير نابعًا من تحفيز الذات، ويقوى تحفيز الذات عندما تؤمن بالنتائج النهائية وتؤمن بأنك قادر على فعل أى شىء.

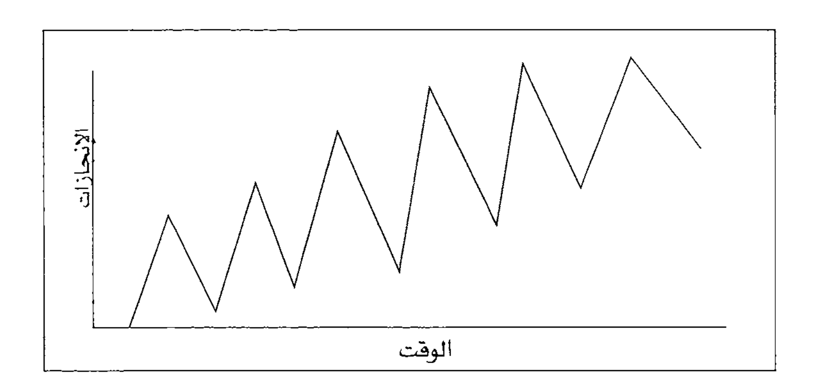
ومرة أخرى، يصبح تحفيـز الذات قويا إذا أدركت وتقبلت انجذاب السلوكيات البشرية إلى المتعة الناتجة عن تجنب الألم.

دعنـا نلق نظرة على درجتى النقيض فى طريقـة عيش الناس لحياتهم من خلال الرسم البيانى:




كما ترى فى الرسم البيانى السابق، هذا الشخص (وهو يمثل الأغلبية العظمى مـن الناس) يمـر بأيام جيدة يرتفع الإنجـاز فيها وأيام أخـرى سيئة ينخفض الإنجـاز فيها، لكن مع ذلك يبـدو الصعود والهبوط فى الرسـم صغيرًا. ويعبر هـذا الرسم عـن شخص ذى تحفيـز منخفض للـذات، كما يظهـر أيضا عدم استعداده للمخاطرة، مع وجود خوف قوى من الألم المتوقع.

الآن، دعنـا نلـق نظـرة علـى الرسـم البيانـى لشخصـص يحقـق الكثير من الإنجازات الضخمة:




هذا الرسم، كما ترى، ملىء بالوثبات العملاقة مع انحدارات عميقة، لكنه أيضا يظهـر استعدادا للمخاطرة - هنا توجد مرتفعات ومنخفضات لما يمكن تسميته بالنجـاح والفشل، وهذا الرسم بالطبع يدل على شخص رابح يحقق الإنجازات ليـترك بصمته فى هـذا العالم. على الرغم مـن هذا، لا يعنـى الرسم البيانى السابق بالضرورة أنه رسم للنجاح.

ويظهـر هذا الرسـم البيانى كذلك تحفيـزًا قويًّا للذات واستعـدادًا لاتخاذ القـرارات والقيام بالتصرفات المطلوبة. وهو يشير إلى أنه خلال فترات الفشل أو الانحـدار تكـون مبـادئ الإنجاز - الإيمـان والحالة النفسيـة - متاحة لتُعد صاحبها لقفزة أخرى إلى الأمام، كما يعرض هذا الرسم تصورا إيجابيا للذات وميلا فطريا لتحويل الانتكاسات إلى فرص.

## ٤. انظر لنفسك نظرة متفحصة

كيـف ترى نفسك؟ يمكنك النظر إلى المـرآة إذا أردت هذا، لكنه ليس ضروريا: هـل تشعـر بالسخـط، أم أنـت راض عمـا أنت فيه؟ هـل أنت طمـوح؟ هل أنت متحمـس، أم عصبـى، أم خجول؟ هل تعتبر أنك تمثل رفقـة حسنـة؟ هل تعتقد أنك بدين أم نحيف؟

من المذهل طريقة رؤية الناس لأنفسهم! ونحن جميعا بلا شك على دراية بأعراض بعض الأمراض العقلية المأساوية مثل: فقدان الشهية العصبى الذى يرى المصابون به أنفسهم على أنهم مفرطو البدانة فى حين أنهم غاية فى النحافة، ويحاولون بكل السبل الممكنة الإبقاء على الطعام خارج أجسادهم. والمثال المعاكس لهذه الحالة هو الأشخاص مفرطو البدانة الذين لا يرون أنهم بدناء على الإطلاق، ربما لأنهم يقارنون أنفسهم بأشخاص أكثر منهم بدانة بمراحل عديدة.

## ٥. غيِّر صورتك

سيتغير تصورك الذاتى طبقا لأهدافك وغاياتك وإيمانك ومعتقداتك، بالإضافة إلى أحداث حياتك وخبرات النجاح التى مررت بها. ويتغير تصور الذات أيضا تبعا للتهيئة البيئية التى خضعت لها، كما أنه يتغير بشكل تلقائى فى السلوكيات الواعية وغير الواعية.

هل لاحظت من قبل كيف يمشى الناس بشكل مختلف عندما يخرجون من صالونات التجميل؟ أو كيف يتصرف بعض الناس بشكل مختلف عندما يرتدون ملابس مختلفة؟ ضع رجلا أو امرأة فى ملابس مصممة للمناسبات الخاصة - فستان أو حلة سهرة - وستجدهم يمشون ويتصرفون بشكل مختلف، وأنهم قد تغيرت صورتهم الذاتية، وعندما يُنقِص شخص ما من وزنه أو يتخلى عن عادة سيئة، يحدث تغير فى تصوره لذاته - وعادة ما يكون للأفضل، فيبدو الأمر كما لو أن اعتداده واحترامه لنفسه أصبحا أكبر، كما يصبح مظهره الخارجى إيجابيا جدا.

# حفز نفسك بشكل أكبر

هناك عدد من المراحل التى يمكننا اتباعها من أجل أن نصبح أكثر تحفيزا لأنفسنا، ويمكن أن يقوم الآباء والقادة منكم بتدريس نفس هذه المراحل للآخرين:

## ١. ضع أهدافا للتحفيز

يحتوى تحفيز الذات على أهدافه وغاياته بداخله.

## ٢. اختلط بالأشخاص المحفزين

اختلط بالأشخاص المحفزين، لأنه يمكن لهؤلاء المحبطين أن يخفضوا من روحك المعنوية. فى الفصل الـ ١٤ استعرضنا التأثير المعدى للحماس، وهنا أيضًا، يمكن للتحفيز أيضا أن يصبح مُعديًا، خاصة إذا كنا فى البيئة الصحيحة.

كلما اختلطنا بأشخاص ذوى صفات إيجابية نرغب فيها، اكتسبناها بشكل أسرع. والعكس صحيح، لذا عليك أن تتجنب المحبطين.

## ٣. استمر فى القيام بتأكيدات إيجابية

لماذا تقول: "لايمكننى"، أو "أنا خائف"؟ إنه من السهولة بمكان أن تقول العكس: هل يحدث ذلك لأننا لا نحب أن نظهر مغرورين، أم لا نحب أن نبدو مهرة أكثر من اللازم؟ فى بعض الأحيان، ومن أجل أن نحظى بتقبل وحب من حولنا نتواضع، لكننا فى قرارة أنفسنا نعلم أنه كلما قمنا بتأكيدات إيجابية أكثر، أوشكنا على الحصول على نتائج إيجابية.

## ٤. التزم بالتحفيز

قرر أنك ستصبح شخصًا محفزًا، وأن الآخرين سينظرون إليك على أنك تمتلك هذا الشىء بعيد المنال الذى يرغب فيه الجميع - تحفيز الذات. اليوم وكل يوم، التزم بشىء محفز، فكل ما يحتاج إليه الأمر هو اتخاذ القرار.

## ٥. راقب تقدمك

إن رؤيتك لنفسك وأنت تتقدم تعتبر شيئًا غاية فى التحفيز، وأغلب الناس

يضعـون مجموعة من الأهداف فى بدايـة العام - روح العزم فى العام الجديد، وفى هذا الوقت ننظر خلفنا إلى الـ ١٢ شهرا المنصرمة؛ فإذا كانت هذه الأشهر غير مكللة بالنجاح بالنسبة لشخص ما - كأن يكون غارقًا فى الديون، أو هناك مشكلـة فـى مساره المهنـى، أو أن هناك ممتلـكات متوقعة لم يحصـل عليها أو إنجـازات لم يحققها - فمن الطبيعى أن يشعر بتحفيز أقل تجاه العام الجديد. من جهـة أخرى، إذا كانت هذه الأشهر بالنسبة لشخص آخر مثمرة وناجحة - مثـل زيادة مدخراته أو الانتهاء من أقساط ما أو تقدم فى مساره المهنى - فمن الطبيعى جدا أن يشعر بتحفيز أكبر تجاه العام الجديد.

إن هـذا المبـدأ واحد من قوانـين التحفيز، وهو العامـل الرئيسى الذى يلجأ إليـه المديرون لتحفيز الآخريـن، والمدير الناجح سيحـاول بشتى الطرق العمل علـى التأكد من أن فريقه يتقدم. لذا إذا كنا نرغب فى تطوير تحفيزنا لأنفسنا فمـن المهم جدا أن نستكشف كل الجوانب التى نتقدم فيها فى حياتنا، ثم نركز تفكيرنا على هذه الجوانب. يمكننا أن نأخذ مثالاً رياضيًّا بسيطًا عن هذا الأمر قالـه لى العديد مـن أصدقائى الذين يلعبـون الجولف: إذا لعبـوا جولة جيدة، فإنهـم يرجعون إلى قاعة النـادى وهم ينتظرون الجولـة القادمة على أحر من الجمـر. مـن جهة أخـرى، إذا لعبوا جولـة خاسرة، تجدهم يرجعـون وهم أقل حماسـة، وربما يصل بهم الأمر إلى التساؤل عن السبب الذى دفعهم للعب هذه الرياضة السخيفة.

## ٦. ضع تحديات واقعية

الحيـ : مليئـة بالفرص، ويشـكل بعضها تحديات لنـا، لكـن إذا قبلت التحدى - بغض النظر عن ماهيته - وأنت مؤمن فى قرارة نفسك بأنك لست قادرًا على الفوز، فلن تشعر بالتحفيز أبدًا.

لقـد رأيـت أن هذا المبدأ يسبـب الفوضى فى الكثير مـن المؤسسات، ويكون ملحوظـا بشـكل كبير بين رجـال المبيعات؛ حيث يضـع المدير هدفًـا أو مسابقة

للتحفيز بينما يكون أغلب رجال المبيعات متأكدين من عدم وجود فرصة أمامهم لتحقيق هذا الهدف أو الحصول على المكافأة.

عندما يحدث هذا، لا يضيع التحفيز فحسب، بل ويحل محله الإحباط. وإذا رجعت بذاكرتك إلى الفصل الـ ٧، فستجد أننى شددت على أهمية وجود أهداف فورية تعلم أنك قادر على تحقيقها، كما يمكنك أن تضع أهدافا بعيدة المدى تأمل فى تحقيقها بعد فترة من الوقت. إذن، مرة أخرى، كن واقعيا - التحديات لا تحفز إلا إذا كان بمقدورك تحقيقها.

## ٧. غيِّر روتين حياتك

هناك العديد من النشاطات التى من شأنها تغيير سلوكياتنا وتصرفاتنا وأفكارنا، كما أنها ستجعلنا نتطلع إلى اليوم التالى، ومثل هذه النشاطات تبنى بداخلنا تحفيز الذات. وعلى مدار حياتهم، يتمتع أغلب الناس بقالب سلوكى يتمحور حول الروتين. وعلى الرغم من أهمية الروتين لبناء الثقة بالذات وإيجاد الأمان، إلا أنه ليس ضروريا لدعم وتقوية تحفيز الذات. والأشياء الصغيرة مثل تغيير أماكن الأثاث فى المنزل، وتغيير تصميم المكتب، أو اتخاذ طريق مختلف إلى العمل، أو تغيير تسريحة الشعر - كلها جزء من كسر القوالب النمطية، وهو ما من شأنه تحفيزنا.

## ٨. حفِّز شخصا آخر

ضع أمام نفسك تحديا يتمثل فى تحفيز شخص ما كل يوم. وواحد من مبادئ النجاح التى تكررت على مدار هذا الكتاب هو فكرة "ما تقدمه للحياة، سيعود إليك مرة أخرى". وإننى أتحدث فى مؤتمرات وندوات فى العديد من دول العالم، وهناك وقت معين من العام يكون ضغط العمل مكثفا للغاية. ولقد سُئلت أكثر من مرة عما إذا كنت أشعر بالتعب أو الإرهاق، وهناك بعض الأحيان بالفعل التى أحتاج فيها إلى فترة راحة قصيرة؛ لكن مع ذلك يتحفز عقلى ويتلقى الإلهام عندما أستمع إلى قصص نجاح الآخرين، وعندما أغادر محاضرة ما

بعـد الانتهاء منها لأقابل أحد حضورها فيمـا بعد ليشاركنى قصة نجاحه. من الصعب جدا أن أصف لك التحفيز الذى أشعـر به وعملية إعادة شحن طاقتى التـى أمر بها جراء معرفة تجارب نجـاح الآخرين. لذا، إذا عزمت على تحفيز شخص ما كل يوم فى حياتك، فستجد نفسك تحولت إلى فرد محفز ذاتيا.

## ٩. استمر فى المواد التعليمية

تنشط الأفكار الجديدة مستوى تحفيز الذات بداخلنا، لذا اجعل من عاداتك أن تحصل باستمرار على كتب وأسطوانات وشرائط كاسيت لتبنى مكتبة شخصية لتنمية الذات، واستخـدم سيارتك لتكون مركزًا للتعليم كما تستخدمها كوسيلة مواصلات - وعندما تحثنا وتنبهنا الأفكار الجديدة نصبح أكثر تحفيزا.

## ١٠. حافظ على لياقتك وصحتك

عندما بدأت عملى فى سلك المحاضرات، اكتشفت أنه من الضرورى التأكد من تدفق الأدرينالين فى جسمى، وقبل بدء المحاضرة ببضع دقائق أحاول الاختلاء فى غرفة بمفردى لأقوم بتمارين ضغط سريعة. ولقد اكتشفت على مدار حياتى أنـه كلمـا كان جسـدى لائقا، كان عقلـى قادرا علـى الأداء. وبارتفـاع معدلات العمـر فى العالم الغربى، زادت مسئوليتنـا تجاه أجسادنا والحفاظ عليها لائقة ومعافاة. إن مستوى نوعية الحياة فى هذه السنوات "الذهبية" سيتحسن بشكل جذرى إذا كنت تتمتع بالصحة واللياقة، وفى أغلب الأحوال يكون القرار قرارك أنت، والأمر ائد لك.

مـن النادر جدًّا أن تقابل أشخاصًا محفزين ذاتيًّا لا يتعاملون مع أجسادهم بشـكل مسئـول والإبقاء عليهـا فى حالة لياقـة مستمرة من خلال تنـاول الأكل الصحى وممارسة التمرينات.

## ١١ . ضع تحديات واقعية

ستتأرجح درجة تحفيزك لذاتك بين الزيادة والنقصان، ويعلم المديرون أنه حالما ينتشر التحفيز بين مجموعة من الناس فإنه لا يستمر طويلا، فإن الحفاظ عليه يعتبر عملية مستمرة، ويجب علينا نحن أيضا الإبقاء على هذه العملية للحفاظ على التحفيز.

وكما رأينا فى الرسوم البيانية السابقة، الحياة مليئة بالإخفاقات والإنجازات، لذا ستمر علينا أيام نشعر فيها بتحفيز أقل - فى هذه الأيام ستحتاج إلى الرجوع إلى النقاط السابقة والاستعانة بها لتعيد إنشاء تحفيزك لذاتك.

القليل جدا من الناس لديهم شخص ما مهمته الوحيدة فى الحياة هى تحفيزهم!!

## ١٢ . لا تدمن تطوير وتنمية الذات

إليك هذا التحذير المحفز للذات: مع وفرة الكتب والأسطوانات وشرائط الكاسيت والمقالات والعديد من الدورات التى تتحدث جميعا عن تنمية الذات والتى أصبحت متاحة للجميع، يحزننى قول إننى فى الأعوام القليلة الماضية قابلت عددًا متزايدًا من الأشخاص الذين لا يمكن وصفهم سوى بـ"مدمنى تنمية وتحفيز الذات". لقد قابلتهم فى ندوات ومؤتمرات وأحداث أخرى. وهم يريدون أن يتحدثوا فى المحاضرات لأنهم قرأوا كل الكتب فى هذا المجال، وعرفوا مصطلحاته، لكنهم مع ذلك لا يستفيدون بهذه المعرفة على الإطلاق فى حياتهم الفعلية. بالنسبة لهم، كل يوم يتم تكريسه للكتاب التالى، أو الدورة التالية، أو الندوة التالية. إن الأفكار المطروحة فى هذا الكتاب إنما هى للاستخدام والاستفادة منها.

## قائمة تذكير للجيب

- ■ طريقنا إلى النجاح يعتمد على مستوى تحفيز الذات بداخلنا.
- ■ استوعب مبدأَىْ السعادة والألم (الألم ليس دائما سلبيا).
- ■ حتى ننجح علينا دائما أن نقوم بتغييرات.

خمس نصائح لمساعدتك على اتخاذ الخطوات المهمة فى اتجاه التغيير:

١. تصور ما سيحدث إذا لم تتغير.
٢. تصور ما سيحدث إذا تغيرت.
٣. خاطر وقم بشىء مختلف.
٤. انظر لنفسك نظرة متفحصة.
٥. غير صورتك.

اثنتا عشرة مرحلة لتحفيز الذات:

١. ضع أهدافا للتحفيز.
٢. اختلط بالأشخاص المحفزين.
٣. استمر فى القيام بتأكيدات إيجابية.
٤. التزم بالتحفيز.
٥. راقب تقدمك.
٦. ضع تحديات واقعية.
٧. غير روتين حياتك.
٨. حفز شخصا آخر.
٩. استمر فى المواد التعليمية.
١٠. حافظ على لياقتك وصحتك.
١١. ضع تحديات واقعية.
١٢. لا تدمن تطوير وتنمية الذات.

## كلمات حكيمة

*"عندما تتمكن من التفكير فى الأمس بدون ندم، وفى الغد بدون خوف، اعلم أنك على الطريق الصحيح للنجاح".*

# التواصل

هناك وفرة كبيرة فى عدد الطرق التى نتواصل بها:

- لغة الجسد
- الحوار
- الكتابة
- إشارات الدخان
- الأعلام
- إشارة مورس
- الراديو
- الهاتف
- التلفاز
- الفاكس
- البريد الإلكترونى
- شبكة الإنترنت

# كيف نتواصل؟

إن أقل من نسبة ١٠٪ من مهارات التواصل لدينا هى مهارات لفظية وشفهية، ومن الواضح إذن أن التواصل يتعلق بما هو أكثر من قدرتنا على الكلام فحسب.

والحواس الخمس الرئيسية التى نستخدمها لنعالج المعلومات ونتعامل معها هى:

- الرؤية (بصرية)
- اللمس (الإحساس)
- السمع (سمعية)
- التذوق
- الشم

وهناك ثلاث مناطق أساسية للتواصل، هى: الرؤية والإحساس والسمع، ونحن جميعا نتمتع بهذه القدرات - إن كنا محظوظين. بالطبع نحن جميعا مختلفون، وستجد أن كلًا منا يستخدم منطقة معينة أكثر من الاثنتين الأخريين. على سبيل المثال: هناك شخص يتعامل مع الأمور عن طريق رؤيته لها ببصره؛ فهو شخص يعتمد على الرؤية (بصرية)، وهناك شخص آخر يفضل معالجة المعلومات بالطريقة التى يشعر بها تجاهها؛ فهو شخص يعتمد على الإحساس، وهناك ثالث يتعامل مع المعلومات بشكل رئيسى بالطريقة التى يسمعها بها، إذن هو شخص يعتمد على السمع (سمعية).

إذن، كيف تتعامل أنت مع المعلومات؟ على افتراض أنك ستشترى سيارة، فأى شىء من التالى سيكون هو الأهم بالنسبة لك:

- الطراز، واللون، والشكل؟
- هل تشعرك بالراحة وأن كل شى مضبوط أم لا؟
- صوت المحرك أو أى أصوات أخرى تصدر عنها؟

قد تستخدم بالطبع الحواس الثلاث، لكنك بالتأكيد ستلجأ لواحدة معينة بشكل أكبر. إذا كان مظهر السيارة هو أكثر ما يهمك، سيعنى هذا أنك تعتمد بشكل أساسى على الحاسة البصرية، وإذا كانت مشاعرك وإحساسك بها هى الأهم، سيعنى هذا أنك تعتمد بشكل أساسى على حاسة الشعور والإحساس. وإذا كانت أصوات السيارة هى أكثر ما يهمك، سيعنى هذا أنك تعتمد بشكل أساسى على الحاسة السمعية.

الآن إليك بعض الأمثلة لعبارات مختلفة قد يستخدمها أولا شخص يعتمد على الحاسة البصرية:

- "أرى أن ... ".
- "يبدو لى أن ... ".
- "يظهر ذلك لى أمرا مشابها لـ ... ".
- "سنتفق وجها لوجه على ... ".

ومثل هذا الشخص عندما يراك من المرجح أنه سيحييك قائلًا: "من الرائع أن أراك".

أما العبارات الرئيسية للشخص المعتمد على الشعور والإحساس هى:

- "أشعر بأن كل شىء سليم ... ".
- "دعنا نحكم قبضتنا على ... ".
- "معا يدا بيد ... ".
- "لقد نسيت أن ... ".
- "دعنا نكشف أوراقنا...".

وهذا الشخص عندما يقابلك سيحييك قائلا: "كيف حالك؟".

وأخيرا، إليك عبارات الشخص المعتمد على حاسة السمع:

- "أنا منصت لما تقول...".

- "إن هذا يقرع ناقوس الخطر ... ".
- "بصوت عالٍ وواضح ... ".
- "هذا غير مسموع...".
- "كلمة بكلمة ... ".

سيحييك هذا النوع من الأشخاص قائلا: "لقد سمعت أنك قادم اليوم". أو "سمعت أن الأمور تسير بشكل جيد معك".

إذن، هذه الحواس الثلاث غاية فى الأهمية بالنسبة لنا. ومن أجل العمل على تواصل ناجح، عليك أولاً إدراك واستيعاب الحاسة الرئيسية التى تعتمد عليها فى التواصل؛ بعد هذا عليك أن تكون قادرا على معرفة حاسة الآخرين الرئيسية. نحن نسمع كثيرًا كلمة "كيمياء" تعبيرا عن التوافق بين الأشخاص، لكن السبب بالطبع هو التوافق فى التواصل. هل قابلت من قبل شخصا للمرة الأولى وبشكل غريزى شعرت بأنك لا تحبه، أو أنه لا يحبك؟ هناك بالطبع عدد لا نهائى من الأسباب المحتملة لهذا، لكن ربما أن الكيمياء بينكما لم تكن صحيحة. الآن، أنت ليس لك سلطة على طرق تواصل الآخرين، لكنك بالطبع لك السلطة المطلقة على طرقك أنت فى التواصل.

## أهمية الاستماع

ربما أهم نصيحة تتعلق بالتواصل الفعال هى أن تكون قادرا على الاستماع إلى الشخص الآخر، وإذا كنت ترغب فى ذلك يمكنك ترديد بعض عباراته. ولا أقول هنا أن تنسخ وتردد كل ما يقول كلمة بكلمة، كما لا أطلب منك التغير والتصرف بشكل مصطنع - الأمر فى النهاية عائد لك سواء فى تحقيق النجاح والسعادة، أو فى أن تصبح شخصا يتواصل بشكل فعال. ما أعنيه أن تنصت حقا، وأن تركز وترقب شفتى المتحدث. وربما تكون أفضل صفة يتحلى بها الأشخاص الموثوق فيهم والمحترمون من قبل الجميع هى استعدادهم وقدرتهم على الإنصات. ولا تلجأ لمخيلتك فى محاولة قراءة ما بين السطور لتتخيل ما

سيقولـه المتحدث قبل أن يقوله بالفعل؛ فهذا سيؤدى إلى حدوث سوء فهم، وهو ما سينتج عنه نتائج سلبية.

إن التواصـل أداة عليك استغلالهـا بشكل صحيح لتساعـدك على الصعود باتجاه النجاح. ولا يمكننى بالطبع زعم أن التواصل صفة يتمتع بها كل الأشخاص الناجحين، لكنى أراهن على أنك تتفق معى على أن القدرة على التواصل بفعالية والشخصية المحبوبة هما صفتان يتمتع بهما كل الأشخاص السعداء. إذن، يجب أن يكـون هذا سببًا كافيًا ليجعل التواصل خطوة من خطوات النجاح والحصول على ما نرغب فى الحياة.

إن الشخص الذى يتواصل بنجاح وفعالية يجذب الآخرين إليه، وإذا نجحت فـى التواصل، سيحب النـاس أن يبقوا معك ويشاركـوك أى شىء ويستشيروك فـى أمورهم ويثقوا فيـك ويرحبوا بك دائما بينهم. فى الكثير من الأحوال يعنى فـن التواصل القدرة على توصيل معلومـة أو رسالة ما من شخص لآخر بمنتهى الوضوح.

## تحسين التواصل

يمكننا مناقشة بعض الأفكار التى ستساعدنا على تحقيق تواصل أفضل:

### ١ . من المفيد أن تتحدث

الصراعـات الكبيرة التى تحدث فى العالم لا يتم حلهـا أبدا فى ميدان القتال، بـل تحل عندما يتواصـل السياسيون ويستمرون فى الحديـث حتى يبرق الأمل. ويمكننـا تطبيـق نفس المبدأ فـى عالم الأعمـال، وفى حياتنـا الشخصية، وفى علاقاتنا الإنسانية. وكلما تحدثنا تجنبنا الخلافات والصراعات.

## ٢. احترم من تتحدث إليهم

إن التواصل يدور حول العلاقات الإنسانية، وستتمكن من التواصل بشكل أفضل - سواء لفظيا أو بأى شكل آخر - إذا احترمت الآخرين. ولعل أفضل مقولة تتماشى مع هذا الكلام هى: "انظر إلى شجرة البلوط ولا تنظر لثمارها".

وإنك عندما تتعامل مع الآخرين على أنهم ثمرة البلوط، فستجدهم يتصرفون فى بعض الأحيان بشكل جارح، وفى أحيان أخرى بشكل مستفز أو عنيف، لكن إذا تعاملت مع الجميع على أساس شخصيتهم الحقيقية وليس تصرفاتهم الحالية فستخلق موقفا يساعدك على تحقيق تواصل أفضل، وهو ما سيؤدى بدوره إلى تحقيق النتائج المرجوة.

كن أمينا مع نفسك - هل كونت رأيا من قبل عن شخص ما بناء على مظهره ثم اكتشفت فيما بعد أنك مخطئ؟ إذا تعاملت من البداية مع الجميع على أنهم عظماء مثل "شجرة البلوط" فلن تصبح سوى شخص يتواصل بفعالية ومهارة.

## ٣. قدم المجاملات

حاول دائما قول شىء لطيف، وابحث عن كل فرصة وكل مناسبة يمكنك تقديم مجاملة أو تمرير مدح فيها.

**كنت محظوظا للغاية بعملى مع السير "ديفيد فروست" - الشخصية التليفزيونية - لمدة عامين. ولعل واحدة من أكثر صفاته إثارة للإعجاب، وبعيدا عن كونه شخصا إيجابيا للغاية، هى قدرته المستمرة على قول شىء لطيف لأى شخص يقابله. ولأنه كان يعنى المجاملة بصدق، فقد صار من السهل عليه تقديم المدح. ويمكننى أيضا إضافة صفة أخرى إلى صفاته المثيرة للإعجاب - وهى إلهام الثقة لكل القادة والمشاهير الذين قابلهم على مدار حياته. وهو لم يخن ثقة أحد أبدا، كما لم يثرثر بكلام تافه أو يقل أى شىء سيئ عن أى شخص. إن هذا ليس صعبا للغاية فحسب، لكنه أيضا مثير للإعجاب، وربما يكون هذا هو السبب وراء نجاحه الساحق كمذيع وقدرته على إجراء المقابلات مع أكثر الشخصيات قوة ونفوذا فى العالم بأكمله.**

## ٤. تحدث أقل مما تسمع

لقد خُلقنا جميعا بأذنين اثنتين وفم واحد، وهذه هى النسبة الفعالة التى يفترض استخدام هذين العضوين بها فى أية محادثة نجريها. ونحن نتعلم أكثر بالاستماع وليس بالتحدث، وهذه هى السمة المميزة لأفضل من يجرون الحوارات والمحادثات.

إذن، فى أية محادثة، ركز على ما يقوله الآخرون - انظر فى أعينهم وإلى وجوههم، واقرأ لغة جسدهم، وأعطهم كامل انتباهك. والكثير من الناس لا ينصتون حقا إذا كانوا لا يتحدثون، فهم يفكرون فيما سيقولونه عندما يتحدثون.

إننى أدرس لرجال المبيعات أهمية طرح الأسئلة وجمع المعلومات، لأن المتحدث الناجح هو من يسأل ويستقصى ويسمح للشخص الآخر بالحديث.

## ٥. اهتم بالآخرين

لقد تم إخبار العديد منا بأهمية الترويج لأنفسنا، وإذا تم اعتبار هذا المبدأ واحدا من مهارات البيع، فسيفترض أى منا بشكل تلقائى أنه من أجل الترويج لنفسه يجب أن يتحدث عنها، لكن الواقع عكس هذا تماما - فمن أجل تحقيق هذا يجب الاهتمام أولاً بالطرف الآخر الذى تتحدث معه: اعرف اهتماماته أو مخاوفه أو خبراته. ومن أجل أن يهتم بك الآخرون فإن كل ما تحتاج إليه هو أن تهتم بهم.

## ٦. تأكد من أن نقدك بناء

من وقت لآخر تحتاج كل العلاقات - سواء فى العمل أو فى المنزل - إلى نقد بناء. وعندما يحدث هذا، عليك، كشخص يتواصل بفعالية، أن تنتقد الأداء وليس من يؤديه. ودعنى أشدد، مرة أخرى، أنك لن تحقق النجاح إلا من خلال وبمساعدة الناس من حولك، وهذا يعنى أن خلق أعداء لك لن يسهم فى تحقيق سعادة ونجاح طويلَىِ المدى.

إذن، فى المواقف التى تحتاج إلى تصحيح أو إرشاد أو تحسين أداء أو سلوكيات شخص ما، لا تنتقد الفرد نفسه بل انتقد النتيجة. حاول ألا تستخدم كلمة "أنت" واجعل الأمر واضحا: إن ما تحاول القيام به هو تصحيح شىء ما. تفحص موضع الخطأ والنتائج المترتبة على ما فعله هذا الشخص، ثم تناقش معه حول الأمر حتى يقوم به بشكل مختلف فى المرة القادمة.

### ٧. تأكد من فهمك لكل ما قيل قبل أن ترد

كثيرا ما يفشل التواصل بين الناس بسبب سوء الفهم بشكل رئيسى. وليس ما تقوله هو المهم، المهم هو ما يسمعه الشخص الآخر - وينطبق نفس الشىء عليك.

أنصت لما يقال لك، وإذا شككت فى صحة أى مما تسمعه، كرر الكلام مرة أخرى بصيغة سؤال حتى تتأكد. حاول على سبيل المثال أن تقول: "لقد فهمت من كلامك أنك تريد أن تقول... فهل ما فهمته صحيح؟"، وإذا كنت تعطى تعليمات فى موقف ما اطلب من الطرف الآخر أن يكرر ما قلته مرة أخرى.

### ٨. تشارك

يتمحور التواصل الفعال حول بناء العلاقات الإنسانية، لذا يحتاج كل منا إلى أن يصبح بشكل ما عالما نفسيا. وأهمية هذا أننا جميعا نتعامل مع الناس ونحن نحاول فهم مشاعرهم. لذا، تشارك أهدافك التى يئست من تحقيقها (فقدان الوزن، التوقف عن التدخين ... إلخ) مع عائلتك أو زملائك أو حتى معارفك، لكن مع ذلك كن حريصًا جدًّا فى اختيار من تطلعه على أهدافك الخاصة بالنجاح.

## التواصل المكتوب

القاعدة الذهبية للتواصل المكتوب هى الكتابة بشكل إيجابى، ومن المفترض بك

ألا تلجأ أبدا إلى كتابة كلمات نقد من أى نوع وبأى شكل إلا إذا كانت خيارك الوحيد والأخير. وحتى فى المواقف التى يتحتم عليك أن تكتب لتنتقد شخصا ما، عليك أن تترك له فرصة التبرير أو الشرح أو حتى توضيح أسبابه وأفكاره لك.

وفى الظروف التى تضطرك أحيانًا إلى توجيه رسالة نقدية إلى شخص ما، تأكد من أن الطرف الآخر لديه الفرصة لتفسير وتبرير تصرفاته أو على الأقل التعبير عن أفكاره وأسبابه.

إن الخطر فى التواصل بالكتابة هو إمكانية قراءة أكثر مما هو مكتوب فعليا فى الصفحة، وربما أكثر مما كان يدور ببال الكاتب نفسه. والكلمة المكتوبة يمكن تفسيرها بشكل خاطئ - الكلمة المكتوبة تظل مكتوبة دائما فيمكننا إعادة قراءتها مرارا وتكرارا.

إذن، فى طريقك إلى النجاح، حاول تطبيق القاعدة الذهبية بألا تلجأ إلى النقد فى التواصل المكتوب. وفى عالم الأعمال تتسبب مذكرات المكتب الداخلية فى نزاعات أكبر مما تسببه أية وسيلة تواصل أخرى، وهذه المذكرات ليست طريقة للإدارة، لكنها تستخدم فى بعض الأحيان لينتج عنها كوارث.

ويجب أن يتم تجنب النقد المكتوب فى المواقف الأسرية أيضًا، وأنا عندما أوجه لأبنائى هذا النقد يقولون لى فيما بعد إنهم يفضلون لو وجهته لهم شخصيا بدلًا من كتابته.

وربما يعد البريد الإلكترونى أكبر وسيلة لإهدار الوقت - فهو أداة تواصل رائعة يتم إساءة استعمالها. وفى كتابى "التواصل للفوز"، شرحت بالتفصيل أكثر الطرق الأكثر فعالية لاستخدام هذه الأداة بشكل صحيح. لذا، بدلا من إرسال بريد إلكترونى لزملائك أو رؤسائك فى العمل اترك مكتبك واذهب إليهم لتخاطبهم وجها لوجه. وفى أغلب الأحوال، توفر هذه الطريقة الوقت وتساعد على بناء علاقات إنسانية. لذا، حاول أن ترسل بريدًا إلكترونيًا أقل وتتحدث أكثر.

## اهتم بشئون الآخرين

اجعلها عادة أن ترسل ملاحظات أو بطاقات أو بريدًا إلكترونيًا يحتوى على كلمات لطيفة؛ حيث يشكل مثل هذا التصرف أهمية أكثر، ويتم تقديره بشكل أكبر يوما بعد يوم؛ لأنه بعد امتلاء صندوق البريد برسائل مباشرة عن فواتير وخلافه يصبح من الرائع أن نستلم رسالة شخصية من صديق أو زميل. ومن الأفضل أن نستلم دعوة مكتوبة بدلًا من تلقيها بالهاتف، أو رسالة شكر بدلًا من سماعها شفاهة. إن الوصول إلى النجاح يصبح أسهل كثيرًا بالحصول على دعم وتشجيع الآخرين، وما تفعله مع من تعرفه هو ما سيجعلك شخصًا محظوظًا حقًّا، وعندما تهتم بالآخرين، فستجدهم يهتمون بك - وهذه حقيقة لا مراء فيها.

## لغة الجسد

الآن، دعنا نناقش لغة الجسد باختصار. وهناك كتب عديدة متاحة تناقش هذه المادة وتشرحها بالتفصيل. إذن فالهدف من التحدث عنها هنا هو لفت انتباهك إليها، خاصة أننى عندما بدأت هذا الفصل قلت إنه منطقة أساسية للتواصل.

فى أية محادثة وأثناء الكلام والاستماع نراقب ملامح المتحدث والإشارات التى يقوم بها بجسده. وهناك حوالى ٤٠٠٠٠ كلمة وصوت متاحين لنا عند التحدث، نستخدم منها ٤٠٠٠ بشكل يومى. وهناك زعم فى علم لغة الجسد غير الدقيق بوجود ٧٥٠٠٠٠ إشارة نقوم بها بجسدنا، منها ١٥٠٠٠ إشارة تصدر عن الوجه وحده. والإحصاءات السابقة تشير إلى قدرة الناس على التحكم فيما يقولون، لكن مع ٧٥٠٠٠٠ إشارة للجسد، من المستحيل أن نتحكم فيما يصدر عنا من إشارات.

إذن، عندما تتناقض الكلمة المنطوقة مع إشارات الجسد، تصبح تلك الإشارات مصدر المعلومات الصحيحة. ولهذا عندما يتم تقديمك لشخص

مـا ويقول لك: "سعدت بلقائك"، لكن لغة جسـده تعطيك إشارات مختلفة على الإطلاق، اعلم أن هذه الإشارات هى ما يوصل لك الأفكار التى تدور بعقله.

عليك - كشخص يتواصل بفعالية ونجاح - أن تكوِّن إدراكك وفهمك الخاص للغة الجسد - راقب الناس، ثم اقرأ كتابًا أو اثنين حول هذا الموضوع المدهش، وبعد فـترة قصيرة ستتشكل قدرتك على فهـم وترجمة إشارات الآخرين من حولك.

## راعِ مشاعر الآخرين

عليـك أن تبقى مدركا لواقع تأثرك الدائم بالبيئة التى تتواجد فيها والأشخاص مـن حولك ومشاعرهم. وعندما يكـون الناس محبطين، يميلون إلى إحباط من حولهم هم أيضا. وقد قالت لى صديقة عجوز فى التاسعة والسبعين من عمرها إنهـا تذكِّر جيرانهـا وصديقاتها باستمـرار عند قدومهم لزيارتهـا بأن يتركوا أوجاعهـم وآلامهم وأنينهم على الباب قبل دخولهم إلى منزلها، والمدهش أنهم يقومون بهذا بالفعل.

أتمنـى أن أكـون شرحـت لك بشـكل كافٍ أن النجاح لا يتـم تحقيقه إلا من خلال أو بمساعدة الآخرين، وهـذا الموضوع الكبير عن التواصل بجميع أشكاله هو جزء لا يتجزأ من كيفية تعاملنا مع معارفنا.

ويعد التواصل شيئًا مهمًّا إلى أقصى حد، وسترى فى جميع أنحاء العالم أنه عندمـا يتوقف الناس عن التحدث يبدأون فـى التقاتل، كما يبدو أيضا أنه حتى فى العالم الغربى المتقـدم هناك أشخاص حاصلون على قدر محدود للغاية من التعليـم وتمكنهم من اللغة ضعيف، لذلك تجدهم يلجـأون إلى الغضب والقتال بسبب عدم قدرتهم على التعبير والتواصل بالكلمة المنطوقة.

أخيرا، تذكـر أن الأمر يحتاج إلى شخصين لبدء مشاجرة، لكنه يحتاج إلى واحد فحسب لإنهائها.

## قائمة تذكير للجيب

■ أقل من ١٠٪ من مهارات التواصل هى مهارت لفظية وشفهية.

ثمانى خطوات لتحسين تواصلك اللفظى:

١. من المفيد أن تتحدث.
٢. احترم من تتحدث إليهم.
٣. قدم المجاملات.
٤. تحدث أقل مما تسمع.
٥. اهتم بالآخرين.
٦. تأكد من أن نقدك بناء.
٧. تأكد من فهمك لكل ما قيل قبل أن ترد.
٨. تشارك.

نصيحتان لتحسين التواصل المكتوب:

■ اكتب دائما بإيجابية.
■ اكتب لتشكر الآخرين.

## كلمات حكيمة

*"العقول العظيمة لديها أهداف، والعقول الأخرى لديها أمانٍ".*

# النجاح فى المنزل

لعل واحدة من مآسى العالم الحديث - خاصة فى المملكة المتحدة - هى تحطم وحدة الأسرة، وإذا نظرت خلفك إلى أوائل القرن العشرين - سواء لترى الأيام الخوالى الرائعة أو الأيام التعيسة - فسترى فى الحالتين قوة رهيبة وخيرًا عظيمًا مصدره وحدة الأسرة التقليدية.

وأغلب القرى والشوارع والمدن كانت تسكنها عائلات ظلت هناك لأعوام طويلة، وربما على بعد خطوات قصيرة ستجد منازل الجد والخالات والعمات والأعمام والإخوة والأخوات والأقارب. وبفعل حكمة الكبار كانت العديد من المشاكل يتم حلها، وكان يتم توجيه الأطفال وتهذيبهم، وحتى مع وجود عجز فى الأموال، كان المجتمع يتآزر لتخطى المحنة.

وكانت البنات بعد الزواج تقابلن أمهاتهن بانتظام، فكانت المخاوف والضغوط تتشارك وتقل، بالإضافة إلى الحصول على استشارة أو نصيحة حكيمة. وكان نادرا ما يشعر أى شخص بالوحدة، لأن هناك دائما فردًا ما من الأسرة يمكن الحديث معه ومشاركته الأفراح والمخاوف، وبطريقة ما كان كل أفراد العائلة يعلمون ما يحدث وكيف يتصرفون معه.

كان أغلب الناس يعملون على مقربة من منازلهم. الآن، ومع تهاوى العديد

من الصناعات التقليدية أصبح الناس يسافرون بعيدا محاولة منهم للنجاة وإيجاد فرص عمل فى أماكن أخرى، وكانت النتيجة هى تحطم الوحدة التى تشكلها العائلة الكبيرة والممتدة.

ولقد تم إلقاء اللوم فى الكثير من الأشياء على تحطم تلك الوحدة: ارتفاع معدلات الجرائم، والشعور بالوحدة، وعيادات الأطباء المليئة بمرضى المخاوف والضغوط - وهم والذين لا يعانون من أمراض عضوية حقيقية.

قد يبدو لك كل هذا محبطًا، لكن لا تسمح لمشاعر الإحباط باجتياحك؛ وأنا أرى أن أهم قيمة للماضى هى التعلم منه حتى نجعل الغد أفضل. ويمكن للمرء أن يحصل على قوة ومتعة هائلتين من جراء كونه جزءًا من عائلة ما طالما كان هناك اتصال منتظم بهم وهناك تشارك ورعاية واهتمام مع غياب الغيرة.

## فوائد العائلة

إذا كنت محظوظًا بما فيه الكفاية ولديك عائلة، هل تجدهم ينفعلون ويسعدون بسماع خطواتك قبل الدخول إلى المنزل؟ ياله من هدف نحتاج إلى تحقيقه جميعا! وأنا أعتبر الحصول على عائلة قوية هو السبب الرئيسى لوجودنا فى هذه الحياة، ولقد كنت محظوظا باختبار المتعة والأمان والحب والدفء والعاطفة الناتجة عن كونى جزءًا من عائلة.

كان لوالدىَّ أربعة أبناء ضربا بهم المثل فى التقارب وجعلانا مرتبطين بأحدنا الآخر بقوة. وحتى عندما تزوجنا ورزقنا بالأبناء، حرص والداى على الحفاظ على العائلة قوية ومتحدة.

إننى مؤمن بوجوب وجود هدف ما فى حياة كل شخص؛ وهناك أشخاص يؤمنون بأن أهدافهم مادية بشكل بحت: أن يحصلوا على أكبر قدر ممكن من المال أو النفوذ والقوة. أما بالنسبة لآخرين قد يكون هذا الهدف هو الحصول على التقدير، أو الترقية أو حتى التشجيع على ما يفعل. على أية حال، فى سبيلهم لتحقيق هذه الأهداف وبتركيز عقولهم عليها وحدها، يمكن لهؤلاء الأشخاص

أن يخلفوا وراءهم دمارًا كبيرًا، وربما يتزوجون فى طريقهم وينجبوا الأطفال، لكن سيأتى يوم ينظرون فجأة وراءهم ليروا الأعوام التى مرت وليلاحظوا ما فاتهم بالفعل. وربما يحصل أحد هؤلاء على منصب كبير أو ملايين من الجنيهات، أو يصبح نجما رياضيا كبيرا، لكنهم فى النهاية سيبقون وحدهم بمفردهم وهم يشعرون بالتعاسة ويقولون: "آه، لو ...." - إذا اعتنى كل أب وأم بأبنائهم وبناتهم حقا، فستحل الكثير من مشاكل العالم.

**منذ بضعة أعوام، كان لنا جيران على خلق عالٍ، وكانوا يذهبون إلى دار العبادة طوال الوقت، كما كانوا مشتركين فى مجموعات الشباب بدار العبادة - وكانوا يقضون كل أوقات فراغهم بهذا الشكل.**

**كان لديهم ثلاثة أطفال، لكن ابنهم الأكبر أصبح خارجا على السيطرة فى أواخر مراهقته. فى هذا الوقت كانت لدى سيارة رياضية ماركة لانسيا سبايدر. وعندما سافرنا لقضاء عطلة، رجعنا لنجد مرآب منزلنا خاليا وسيارتى اختفت. ووجدناها لاحقًا على بعد ٥ أميال من المنزل مفتوحة وتمت سرقة محركها. واتضح فيما بعد أن السيارة تمت سرقتها من قبل ابن جارى.**

**أقلقنى الموقف بالطبع، ولم أرغب فى تدخل الشرطة، لذا ذهبت لزيارة جارى، والذى كنت على علاقة طيبة به، وقلت له: "لدى أخبار سيئة، وأنا محرج للغاية. يؤسفنى إبلاغك أن ابنك "بيتر" هو من سرق سيارتى"، وأظهرت له الأدلة على هذا. فكان رده هو: "أنا آسف للغاية، سأهاتف زوجتى لتذهب إلى دار العبادة تصلى وتدعو له بالهداية".**

المحزن فى الأمر أن هذا الشاب استمر فى الدخول والخروج من السجن لجرائمه المتكررة. وكلامى هذا ليس بالطبع انتقادا للحضور والمشاركة فى دار عبادة، بل هو انتقاد لأسلوب هذه الأسرة فى تطبيق التعاليم التى تتلقاها فى مكان العبادة هذا بشكل خاطئ. ونحن جميعا سمعنا عبارة: "الإحسان يبدأ من المنزل" - لذلك اعتن بنفسك وبمن فى مسئوليتك أولاً، وستجد نفسك قادرًا على الاعتناء بالآخرين.

## الأقارب

الآن، قد لا يكون هناك عائلات لبعض قرائى؛ لكن هذا لا يعنى أنهم لن يكونوا قادرين على تحقيق السعادة والنجاح. كل ما أقصده هو: إذا كانت لديك عائلة، حتى ولو كانت عبارة عن أقارب بعيدين، حافظ عليهم وابق على تواصل معهم. وطوال سنوات عمرنا يحظى أغلبنا بأصدقاء ومعارف كثيرين، لكننا نعلم أن أصدقاءنا الحقيقيين قد لا يتجاوز عددهم أصابع اليد الواحدة، ولهذا السبب أشدد على الحفاظ على عائلاتنا.

## الزواج

فى الماضى، كان الناس يتزوجون فى سن مبكرة للغاية، أما مؤخرًا فقد أصبح الأفراد يتزوجون فى سن متأخرة للغاية ليبدأوا زيجاتهم بتوقعات وآمال كبيرة للغاية. وكل شخص يتوقع من شريكه أن يجعله غاية فى السعادة لأنه كان يتطلع إلى العيش معه من قبل الزواج؛ ومع ذلك تجد أن إحصاءات الطلاق وصلت إلى معدلات مرعبة.

إن الزيجات الناجحة لا تعتمد على ما يتوقعه أحد الطرفين من الطرف الآخر، كما لا تعتمد على ما يمكنه أخذه من العلاقة - فالعلاقات تبنى وتعتمد على ما نضعه فيها وليس على ما نأخذه منها. ومن أجل بناء علاقة ناجحة فى الزواج عليك أن تبذل مجهودًا كبيرًا، وستجد أن العائد يستحق ما بذلته فعلا.

يحتاج المرء إلى كسب الولاء والاحترام والحب، ولا يمكن لشخص الحصول على هذه الأشياء إلا إذا كان مستعدا للمشاركة والتفاهم والقبول بالتسويات - وهذا يعيدنا مرة أخرى لقانون النجاح القائل إن أى شىء تقدمه فى الحياة سيعود إليك مرة أخرى.

### ١ . *تناول الطعام معًا بشكل منتظم*

لقد لاحظت اتجاهًا غريبًا ومفزعًا فى الآونة الأخيرة، ألا وهو: هناك أشخاص

يعيشــون معًــا فى نفس المنزل ومن النـادر جدا أن يأكلوا معًا، بل وقد تنعدم حتى هذه الاحتمالية؛ حيث يشترى الوالدان الطعام وقد يقومان بطهيه، لكن كل فرد يتنــاول وجباته فى وقت مختلف عن الآخرين أو حتــى يتناوله أمام التلفاز. لقد قابلت شبابا تتراوح أعمارهم بين الـ ١٩ والـ ٢٢ لم يجلسوا قط على مائدة طعام بالمنزل ليأكلوا وجبة كاملة.

ويجب أن يكون هذا واحدا من النشاطات المهمة التى تمارسها الأسرة: وضع الطعام على مائدة وجمع أفراد الأسرة كلهم ليجلسوا ويأكلوا معًا. وإذا كان هذا الأمر مستحيلًا بسبب مواعيد وعدد ساعات العمل، يمكن تنفيذ هذا فى عطلات نهاية الأسبوع والإجازات. ويجب ألا يكون هنـاك أى عذر لعدم المشاركة فى هذا النشــاط العائلى المهم. ويمكن لأوقات الوجبات أن تصبح قيمة للغاية بتوفيرها فرصــة لأفراد الأسرة ليتجمعوا ويــرى أحدهم الآخر وليسترخوا ويتحدثوا معًا. أما مجرد الجلوس على الأريكة أمام التلفاز وطبق الطعام على ركبتيك لن ينتج عنه سوى شخص خامل بليد.

## ٢. مشاركة الآراء

أقترح عليك أن تسأل أفراد أسرتك بشكل منتظم عن آرائهم، وقد يحتاج الأمر إلى بعض المحــاولات إذا كان أحدهم عنيدا ومتشبثــا برأيه ولا يعطى الآخرين الفرصة للتعبير عن آرائهم.

ونحن نتعلم الكثير بسؤال الآخرين عن رأيهم؛ فهذا يحسن وينمى التواصل، أما اتفاقك أو عدمه مع هذه الآراء فى حد ذاته فلا يهم، وقد تصبح بعض هذه الآراء قيمة ومفيدة فيما بعد.

وقــد اكتشفــت على مدار الأعــوام أن آراء أطفالى محفــزة جدا، وفى بعض الأحيــان تكــون مليئة بالحكمــة، حتى أننــى استفدت بشكل كبير مــن أفكارهم وخواطرهم. وإذا كنت ستسأل الآخرين عن آرائهم، تذكر أن تنصت لهم.

## ٣. ضاعف فرص السعادة

كل ما تدور حوله الأسرة هى العلاقات، وكما نعلم جميعًا، يمكن للعلاقات أن تسوء - وكما يمكن للإنسان أن يحب يمكنه أيضا ألا يحب. ولمضاعفة فرص السعادة لأسرتك، ركز على الجوانب الجيدة، ولا تتمسك بتلك العادات المزعجة أو السيئة. وفى أى وقت أو مكان يعيش فيه مجموعة أشخاص معًا، ستجدهم من وقت لآخر يشعرون بالانزعاج تجاه أحدهم الآخر. ويعتبر هذا طبيعيًّا ومفهومًا، لكن هذا لا يعنى أن يستمر الحال على هذا الوضع. لذا، تخطَّ مشاعر الانزعاج تلك وركز على الكل الأكبر - الأسرة، واستبدل مشاعرك السلبية بأخرى إيجابية.

## ٤. كن حيثما يحتاج إليك الآخرون

فى أى وقت يحتاج إليك أحد أفراد أسرتك عليك أن تتواجد وتلبى نداءه. تواجد فى المناسبات الخاصة وابذل قصارى جهدك للعمل على عدم تفويت أى حدث مهم للأسرة؛ فإن الأشياء الوحيدة التى قد نندم عليها فى الحياة هى الأشياء التى لم نفعلها وليس تلك التى فعلناها.

**هناك مناسبة تسبب عدم لحاقى بها فى مشاعر ندم عظيمة. فقد كنت فى رحلة عمل فى الخليج العربى لمدة أربعة شهور، وعندما عدت للوطن ووصلت إلى مطار هيثرو لم أجد المال والسيارة التى وعدنى شركائى بإرسالها إلىّ. وكان علىَّ أن أسافر إلى اسكتلندا للعب فى مباراة الكريكيت للآباء مع ابنى الثانى "والتر". وكنت قد لعبت فى نفس المباراة العام الماضى مع ابنى الأكبر "ليستر" وفاز وتأهل للنهائيات.**

**فى النهاية تمكنت من تدبر أمرى واللحاق بطائرة إلى اسكتلندا أنا وزوجتى، وتمكنا من إيجاد وسيلة مواصلات لتقلنا إلى المدرسة. المشكلة أنه لم يعد معى عملة إنجليزية واستغرقنى الأمر حوالى ساعة للحصول على بعض المال.**

**وعندما وصلت للمباراة، كان الوقت متأخرا بالفعل ووجدت أن أحد أولياء الأمور حل محلى فى المباراة. ومهما قلت، لن أتمكن من وصف مشاعر الحزن والإحباط التى أحسست بها عندما جلست عند حدود الملعب وأنا أشاهد "والتر" وهو يلعب وأنا غير قادر على مشاركته هذه المناسبة.**

إذن، بعد فوات الأوان بدأت أفكر فى أولوياتى. كان علىَّ أن ألحق بالمبارة وأدع المال. أسس لهذه الثقافة داخل أسرتك: وفى أى وقت يحتاج أحد أفراد الأسرة إليك أو إلى نصيحتك أو مشورتك أو دعمك اجعل له الأولوية قبل أى شىء آخر.

## ٥. أظهر مشاعرك

فى العصر الفيكتورى لم يكن من الجديد بك إظهار مشاعرك أو عواطفك؛ فقد كانت تلك حقبة الشفاه القاسية المتيبسة، وكان أفضل علاج لأى مشاعر فى هذا الوقت هو الحصول على حمام بارد.

**عندما كان أبنائى فى سن المراهقة قالت لى زوجتى فى أحد الأيام: "لا أعلم لمَ لا تقوم بتقبيلهم"، فكان ردى: "حسنا، هم أولاد وأنا رجل، ولا نقوم بمثل هذه الأمور". لكن عندما فكرت فى الأمر قلت: لمَ لا؟ لذا، إذا أردت أن تخلق ثقافة لنجاح الأسرة، عانق أفراد أسرتك وقبلهم وأمسك بأيديهم - وستدهشك النتائج. ستشعر أسرتك بأمان أكبر وحب ورعاية أكثر. وأنا أعلم أن هذه الأشياء من البديهيات، لكننا غالبا ما نكون مشغولين جدا ولا وقت لدينا للعناق والتقبيل، أو ربما نشعر بأن الأمر سخيف فلا نقوم به.**

## ٦. قل "أحبك"

تعد كلمة "أحبك" واحدة من أقوى الكلمات التى قد يقولها شخص ما لآخر، لكن للأسف يقل استخدام هذه الكلمة حالما تنتهى أيام الخطوبة والغزل المليئة بالتهور. فكر كم عدد الأسوار التى يمكن لهذه الكلمة تخطيها. وهناك أشخاص يواجهون صعوبة عظيمة فى قول هذه الكلمة، وهناك آخرون ينسون قولها، أو لا يخطر على بالهم أهمية إعادة استخدام هذه الكلمة القوية.

## ٧. خطط للعب

تذكر هذه المقولة الشهيرة: "العائلة التى تلعب معا، تظل دائما معا"، والأمر

يحتاج إلى فرد واحـد فحسب من الأسرة ليقترح ويخطط ويوفر الفرص للعب. ويمكـن أن يتم نسيان الخلافات والاختلافات، كمـا تتم مداواة الجروح عندما يلعـب النـاس معًا. وبعد هذا تكـون هناك قصص يمكـن حكايتها وخبرات يتم تشاركهـا. ومـن السهل أن تلجـأ لعذر الوقـت أو الضغوط حتـى لا تلعب - لكن بالنسبـة لبعض الأشخاص الناضجين، يعتـبر من الضـروري أن يتعلموا كيف يلعبـوا مرة أخرى، وأن يتركـوا غرورهم عند باب المنـزل ليجلسوا على الأرض برفقـة الصغار. حاول أن تصبح طفلا مرة أخرى - التصرف مثل الأطفال فى بعض الأحيان قد يعطيك نظرة جديدة لقيمك وافتراضاتك.

## ٨. *شجع الدعابة - اضحك من نفسك*

إن الدعابـة تسـاوى بين الجميـع، لذا تعلـم الضحك ثانية. ويمكن حـل أغلبية الأزمـات عـن طريـق الدعابة، والضحـك هو واحد مـن أعظم مصـادر المتعة للجنسـ البشرى، كمـا أنه واحد مـن الاختلافات الأساسية التـى تميز جنسنا عـن مملكـة الحيوان. هنـاك بعض الناس البارعـين فى إلقاء النـكات أو قص الحكايـات، وهناك البقية منا التـى لا تستطيع هذا، ومع ذلك أنت لا تحتاج لأن تكـون كوميديا حتى تضحك على موقف ظريف. ماذا عن قدرتك على الضحك من نفسك؟ فمن المحبط والمستفز جدا أن تتعامل مع أشخاص يأخذون أنفسهم على محمل الجد بشكل زائد على الحد.

نحـن جميعا نبـدو سخفاء مـن وقت لآخر، لكن مـا المشكلة فى هـذا؟ إذا كنت قـادرا على الضحك من نفسك فى بعض الأحيـان ستشجع الآخرين على أن يضحكـوا معك، وهذا سيعنى وجـود أشخاص آخرين سعـداء، لذا استمتع بسعادتهـم وبهجتهم. وهناك دائما توازن: فمن الممكـن أن يزعجك اصطدام قدمـك بالسريـر بينمـا شريـكك يكاد يسقـط من كـثرة الضحك علـى سوء حظك!!

## ٩. تذكر الهدف من الحياة

قد يقضى قرائى - ممن يكافحون فى أعمالهم ويرزحون تحت الضغوط لتحقيق ما يرغبون - ساعات طويلة بعيدا عن المنزل إن لم تضطرهم الظروف إلى السفر. لذا، تذكر الهدف من هذه الحياة، وإذا كنت والدا ولديك أسرة، تذكر الهدف وراء كل مجهوداتك: أنت لا تفعل هذا لتصبح شخصا أغنى فى القبر، كما لا تود أن تكون أفضل ممول للمال لأسرتك بينما هم يزدرونك ويعاملونك على أنك شخص غريب، بل إنك تحتاج إلى التخطيط لقضاء وقت فراغ بصحبة من تحب وتهتم لأمرهم، ويجب أن يكون وقت الفراغ هذا (سواء فى اللعب أو التحدث أو الإنصات أو مجرد البقاء برفقة الأسرة) أولى أولوياتك ولا يمكن لشىء آخر أن يقاطعه. اجعل أسرتك تعلم أن هذا الوقت ثمين ومهم بالنسبة لك، وأنه على الرغم من انشغالك بتحقيق النجاح المالى أو الحصول على ترقية أو تحقيق إنجاز، إلا أنك تفعل كل هذا من أجل مصلحتهم وليس لتحقيق بعض الأهداف المستقبلية البعيدة فحسب.

إذن، عش فى الحاضر واستمتع بكل لحظة وقدر كل حدث: توقف للنظر إلى زهرة وهى تتفتح، أو إلى طفل يقف لأول مرة، أو إلى طفل عائد من المدرسة بنجاح حققه هناك، أو إلى الأزواج الذين لديهم أشياء يتشاركونها معًا.

## ١٠. جامل أسرتك

اسأل نفسك هل تبحث عن الفرص لتقديم المجاملات لأسرتك أم لا. ما توقعاتك لأفراد أسرتك؟ بحكم دورك كوالد، هل تتوقع الكثير من أطفالك؟ هل تثقلهم بالأعباء والضغوط ليحققوا إنجازات تجعلك فخورا بهم أو راضيًا عنهم؟

لقد كنت محظوظا بتوقع والدىَّ للقليل من أبنائهما الأربعة، وكانت النتيجة أن أحدا منا لم يرزح تحت الضغوط للقيام بشىء ما، أو ليصبح شخصا ذا إنجازات عظيمة، أو لتصحيح أى أوجه قصور تسبب فيها والدانا. وعندما كان أى منا يحقق إنجازا ما كان يقابل بحفاوة وحماس رائعين وبفخر عظيم.

يمكن لأى شخص تقديم مجاملة ما - اعكس ميلك لإيجاد فرصة للانتقاد أو إيجـاد العيوب وابحث عن فرص لتقديم المجاملات لأفراد أسرتك. وكن مدركا للأحـزان والضغـوط التى يمر بها الآبـاء والأمهات وأبناؤهـم بسبب التوقعات العالية بشكل زائد.

## ١١. اصنع المفاجآت

سـواء كنت والدا أو عضوا آخر فى الأسرة، أوجد مواقف من وقت لآخر يمكنك تقـديم مفاجآت فيها لأسرتك. وبنمونا وتقـدم العمر بنا، يصبح مصدر متعتنا هو العطاء وليس الأخذ. ومن الرائع أن تشعر بمشاعر من حصل على المفاجأة، كمـا أن الإعـداد للمفاجـأة ممتع فى حد ذاتـه. إن مثل هـذه الممارسات تربط أفراد الأسرة معًا بقوة. ولا تستغرق المفاجآت سوى برهة من الوقت والقليل من التخطيط والمجهود، لكنها تعطى فى النهاية نتائج رائعة.

## ١٢. حافظ على التواصل والاتصال

إن الذهـاب بعيدًا عن عائلاتنا من أجـل إيجاد فرص لسد احتياجات الحياة الحديثـة هـو اتجاه لا يبدو أننـا سنكون قادرين على عكسـه. وإذا حدث هذا معك وبعض أفراد عائلتك يعيشون بالفعل بعيدا عنك، لا يوجد لديك أى عذر لتفقد تواصلك معهم. ماذا عن أعياد رأس السنة والمناسبات الشخصية؟ وما التكلفـة التى ستتكبدها لإرسال بطاقـة معايدة؟ من منظور مالى، لن يكلفك الأمـر شيئًـا، ومن حيث الجهد والوقـت لن تبذل سوى أقـل القليل، وعلى أية حـال، إن إظهار اهتمامك لأفراد عائلتك يستحـق فى النهاية هذه التضحية الضئيلة.

## ١٣. سامح

مـن وقت لآخـر تحدث مشاكل ومشاحنات بداخل أية عائلـة؛ فقد يقول أو يفعل شخص ما شيئًـا جارحًا، وإذا كنت أنـت المقصود بهذا الفعـل أو الحديث من

الطبيعـى أن تـرد بشـكل غاضـب، وقد تقـول حتى شيئا مـا علـى شاكلة: "لن أسامحـك أبدا" - إن هذه رسالة سلبية تزرعهـا فى عقلك؛ ونحن عندما نقول هذا نتذكر ونعيد إحياء وتصور الموقف الجارح مرة أخرى.

هـل يمكننـا تغيير الموقف؟ بالطبـع لا - فهو الآن من الماضـى، لذا حاول ألا تقـول أبدا: "لـن أسامحك أبدا"، لأن هـذه الجملة لن تساعـدك على التعامل مـع الضغينة بداخلك، كما لـن تساعدك على منع هذا الموقـف من التكرر مرة أخـرى، وهى لن تجديـك نفعا، بل ستزيد مـن حجم المشكلـة وتسبب لك الألم والحزن - ببساطة، الحل يكمن فى تخطى آلامك. ودائما ما يكون أسرع وأسهل حـل هو أن تسأل نفســك: "لماذا قال هذا الـكلام لى؟"، أو "لماذا فعلت بى هذا الموقـف؟" وحتى ولو لم تصل إلى إجابـة منطقية، على الأقل ستكون تعاملت مع الأمر ببعض العقلانية والتفهم.

ومن المهم جدا عند التعامل مع العائلة أن تكون قادرا على التسامح والنسيان والتركيز على المستقبل؛ فربما تكون قد تعلمت من هذا الموقف درسا يفيدك فى المستقبل.

## ١٤. أسس حياتك واهتماماتك

إلى قرائـى الذين يعتبرون أنفسهم "مـدراء تنفيذيين للمنزل، والذين يكرسون كل شـىء للعناية بالمنزل وتربية الأطفـال - وهو ما يعتبر بالطبع وظيفة فى حد ذاته - تذكروا أن الأطفال سيكبرون عند مرحلة معينة من الحياة ويغادرون المنزل؛ فهم سيرغبون فى أن يديروا حياتهم بطريقتهم وأن يتبعوا اهتماماتهم وميولهم الخاصة بهم. لذا، من المهم جدا فى خلال تكريسك للجزء الأكبر من اهتماماتك ونشاطاتـك ومجهوداتك اتجاه أطفالـك، أن تتذكر التأسيس لحياة خاصة بك.

ولقد قابلت العديد من الآباء والأمهات الذين يعانون من فراغ ووحدة رهيبين بعـد رحيل أبنائهم عـن المنزل. إنهم لا يستطيعـون إدراك السبب وراء عدم رد أبنائهـم للتفانـى الـذى قدموه لهم. لـذا، مهما كنـت تفعل، فعليـك أن تؤسس لنفســك بعض الاهتمامات الخاصة بك، أو هوايـة، أو حتى عملًا بدوام جزئى.

## ١٥ . ضع شيئًا لتتطلعوا إليه جميعًا

إن هـذا يختلف عن التحضير لمفاجـأة؛ إذ يجب أن يكون لكل أسرة شىء ما يتطلع كل أفرادها إليه جميعًا. وأكثر شىء شائع هو قضاء إجازة عائلية جماعية، لكن بين الإجازة والأخرى هناك الكثير من الأفكار الأخرى التى يمكنك وضعها لعائلتك. مرة أخرى - وكل ما يتطلبه الأمر هو القليل من التفكير والتخطيط.

## ١٦ . ضع قواعد للأسرة

مـن المؤكد أنـك سمعت عن العبارة التى تقـول: "إن لم يتخذ الإنسان موقفا مع شـىء معـين، فسيفشل فـى الدفاع عن أى شـىء آخر". يجب أن يمـد قائد كل أسرة أسرته بالقوة اللازمة وأن يضع لها مجموعة القواعد التى تشكل فلسفتها وثقافتها. وكواحد من هؤلاء القادة، عليك أن تعى أن مجرد كونك مثالا يحتذى بـه، سيجعلك فـى غنى عن وضع كتاب ثابت لهـذه القواعد. ومن خلال خبرتى الشخصية، وجدت أربعة مبادئ للأسرة لا يفترض خرقها - من وجهة نظرى - تحت أى ظرف من الظروف:

- أولًا: كوالد، عليك أن تدرك أن كل الأطفال والشباب يرتكبون الأخطاء، وقد يسببـون لك حيرة واضطرابًا، لكن عليك التأكـد من أنهم يعلمون الحدود التى عليهم ألا يتخطوها أبدا. ونحن جميعا نعلم أن الحيوان الأليف المدرب جيدًا هو حيوان سعيد، ونفس الأمر ينطبق على الأطفال - أعطهم السعادة والقوة والأمان بمعرفة حدودهم التى لا يجب تعديها.
- ثانيا: اجعل من الصراحة قاعدة فى الأسرةلكى يكون جميع أفرادها دائما أمنـاء وصرحاء ولا يكذبون أبدًا، ولا تعاقب أحدًا على الصراحة أبدًا، لكن عاقب على الكذب بكل السبل الممكنة.
- ثالثـا: لايجب أن يتم التسامح مع السلوكيات السيئـة تجاه أفراد العائلة أو حتى الأشخاص خارجها - والوقاحة تعتبر إهانة فى حق العائلة، لذا فهى غير مقبولة على الإطلاق.

- رابعـا: حقق الأمن لأسرتك من خلال ضبـط النفس. يجب أن يكون هناك توازن، وأن يكون هـذا الانضباط مشترك بين الجميع؛ حيث يعرف فيه كل فـرد من الأسرة مكانه منه. على سبيل المثال يمكن أن يتعلق الأمر بتشارك الواجبـات المنزلية مثل الغسيل والتنظيف وتجهيز مائدة الطعام، وتنظيف الحمـام - يجـب أن يتم توزيع هذه المهام على جميـع أفراد الأسرة بالمعنى الحرفى للكلمة؛ لأنك إذا أوجدت هذا النوع من الانضباط الذاتى، ستتوافر القوة بين أفراد الأسرة، وهو ما سيجعلها قوية فى وجه الإغراءات التى قد تقابلها فى المستقبل.

## ١٧ . مشاركة المخاوف والأفراح

أخـيرا، شارك أسرتك أحزانك ومخاوفـك وأفراحك، وإذا كنت غير قادر على فعل هذا فستصبح بالتأكيد شخصًا تعيسًا ووحيدا للغاية. ويمر بعض الأشخاص بخسـارة ماليـة أو بضغوط عظيمـة، وغالبا ما يحدث هذا فـى فترات الكساد، حيـث لا يكـون مـا حدث هو خطـأ أى أحـد. وقد يكـون هذا العبء المـالى قويا لدرجة تدفـع البعض إلى الانتحار لأنهم حملوه وحدهـم واحتفظوا به لأنفسهم فحسـب. إنه مجرد مال، ولا شـىء أسخف من أن يتخلى المرء عن حياته لأجله.

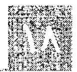
لا يوجـد شـىء أروع مـن أسـرة متقاربـة. لذا، تشـارك تلك المخـاوف مع أسرتك - ولا يعنى هذا أن تجعلهم يعانون - بل أعطهم الفرصة ليفهموا ما تمر به. فى الغالب ستؤدى هذه المشاركة إلى تقوية وتوحيد الأسرة، وهو ما سيتحول ليصبح منصة إطلاق للنجاح المرتقب.

## قائمة تذكير للجيب

- تناولوا الطعام معًا بشكل منتظم.
- تشاركوا الآراء.
  ضاعف فرص السعادة.
- كن حيثما يحتاج إليك الآخرون.
  أظهر مشاعرك.
  قل "أحبك".
  خطط للعب.
  شجع الدعابة ـ اضحك من نفسك.
  تذكر الهدف من الحياة.
- جامل أسرتك.
- قدم المفاجآت.
  حافظ على التواصل والاتصال.
  سامح.
- أسس حياتك واهتماماتك.
  ضع شيئا لتتطلعوا إليه جميعا.
  ضع قواعد للأسرة.
  مشاركة المخاوف والأفراح.

## كلمات حكيمة

*"لا تنشغل كثيرا بلقمة العيش بحيث تنسى أن تعيش.*
*الزواج الناجح هو جائزة، ولن تحصل عليها بدون مقابل.*
*الأطفال يحتاجون إلى قدوة أكثر مما يحتاجون إلى ناقد".*



# النجاح المالى

إن جمـع أكبر قدر من المال هو واحد من الأهـداف الأساسية التى يتطلع الكثير من الناس إلى تحقيقها، وسأقدم لك فى هذا الفصل بعضا من آرائى تجاه هذا الجانب المهم من النجاح.

فـى المقدمة، قلت إن النجاح - وبـدون سعادة ليس نجاحاً بالفعل، وأعطيت مثالاً على هذا - "نيكولاس دارفاس" - الذى كان على الرغم من ثرائه الفاحش يشكـو من تعاسته لوجـود أشخاص أغنى منه فلم يتمكن مـن الشعور بالسعادة للنجـاح الـذى حققـه والمال الذى جمعـه. ولا أعتقـد أن الحصـول على الثروة شـىء خاطئ على الإطلاق، كما أعتقـد أن وضع هدف لتصبح غنيا هو منطقى للغاية.

## المال فى مقابل السعادة

إننـى أشعـر بوجـوب تنبيهك إلى أن جمـع المال من أجل جمع المـال فحسب لن يضمـن لك السعادة، على الرغم من أن الكثير من الناس سيتعاملون معك على أنـك شخصـ ناجح. وعلى الرغم من هـذا أنا عن نفسى متحمسـ للغاية تجاه جمع المال. ويمكنك استعمال هذا الكتاب ليساعدك على جمع المال إذا كان هذا

هـو هدفك، لكن تذكر أن الهـدف من جمع المال هو إنفاقه علـى أهدافك – إن السعادة تنبع من استخدام هذا المال على تلك الأهداف.

فـى عشية رأس السنة لإحـدى السنوات، كنـت برفقة محاسبـى "روبرت راينـز". وبعدمـا انتهينا من اجتماعنـا، بدأنا فى التفلسف. فطـرح علىّ سؤالا عميقـا للغاية: "لماذا يكون بعض عملائى الأغنيـاء تعساء للغاية ويصعب العمل معهم؟".

كمـا يمكنـك أن تتخيل، كان لكل منا رأيـه، لكننى شعرت بـأن هذا السؤال محـزن. وظللـت أسأل نفسى: لـماذا لا يستطيع هؤلاء الذيـن يكافحون من أجل المـال أن يسعدوا أنفسهم؟ ونحن جميعا نعلـم العبارة الخاطئة والمفهومة بشكل خاطـىء: "المـال أصـل كل الشـرور". إن العبـارة الأصلية الموجـودة فى الكتب السماوية القديمة هى: "حـب المال هو أصل كل الشرور". وهذا بالطبع مختلف للغايـة. إن حب المال لأجـل المال فحسب قد يكون سببا فـى التعاسة التى يمكن لجمـع الـثروة أن تجلبها علـى صاحبها، ومع وجـود الهدف الشرعـى والمقبول بالحصول على ثروة، أعتقد أنك تحتاج إلى ما أسميه "توازن الحياة".

الآن، وفـى عالمنـا الحديث هـذا، هناك عـدد لانهائى من الفرص لتكوين ثروتـك، ومن أجل جمـع الكثير من الأموال، أعتقد أنـه يجب عليك فهم ماهية المال، كما يجب عليك إدراك الأذى الذى قد ينتج عنه علاوة على المتعة والمكافأة التى قد يقدمها لنا.

إن المـال سلعة يتم تقديرها فحسب عندما يتـم استبدالها بشىء آخر، مثل ممتلكات أو خدمات. ويمدنا المال بالبهجة والمتعة والرخاء والسعادة فقط عندما نتخلص منه بمقايضته مع الآخرين فى مقابل خدماتهم ومنتجاتهم.

فى بريطانيا، نحن غالبا ما نستخدم مصطلح "مال جديد" و"مال قديم". وفـى أغلب الأحـوال، يفهم من مصطلح المال القديم أنـه المال المملوك من قبل الطبقـة الأرستقراطيـة ومـن قبل هـؤلاء الذين ورثـوا الأموال مـن أسلافهم، والطريقة التى يتم التعامل بها مع المال القديم تختلف عن تلك التى يتم التعامل

بهـا مع المـال الجديد: أولاً، غالبا مـا تجد أصحاب المال القـديم يشمئزون من الحديـث عنـه، ربمـا لأنهم لم يجنـوه بأنفسهـم، أو ربما لأنهم فـى العديد من الحـالات من الأفضل لهم الحفاظ عليه من خلال الحفاظ على حجمه كما هو. وبالطبع يمكنك دائما أن تفكر فى شواذ القاعدة.

والكثـير من أصحاب المـال الجديد تحركهم سلوكيـات الأهداف والطموح، بالإضافـة إلى الخـوف. والعديد من النـاس يرغبون فى حصـول أبنائهم على تعليم أفضل مما حصلوا عليه هم وأسلوب حياة أفضل مما عاشوا هم فيه.

وهنـاك أشخاصـ بداخلهم طمـوح قوى لترك ثـروة لأبنائهم بعـد موتهم، وينبغـى علىَّ الاعـتراف بأنه ربما يعتبر هـذا أقل وآخر الأولويـات. عندما كان أبنائـى فى سن المراهقة، كان لنا الكثير من المناقشات الأسرية، وأوضحت لهم أننـى لا أرغـب فى العمل طوال حياتى لأترك لهم إرثـا كان من الممكن أن أنفقه وأستمتع به، ولا يلهمنى أو يحفزنى أن أكون أغنى رجل فى القبر، كما أنى لا أود إشبـاع فضول الآخرين عندمـا يقرأون عمود الوصايا فـى الجريدة ليعلموا كم تركت من المال خلفى أنا وزوجتى.

إذن، لمـاذا صار أغنى عملاء محاسبى أكثر الناس تعاسة؟ أولاً، عليك تقبل أن جمـع المـال فى حد ذاته ليس قاعدة للنجاح، ثانيا، لا توجد أى قيم ستجنيها مـن وراء مجرد الجلوس فـى المصرف، ثالثا، من طبيعة البشـر أن يخافوا من البقـاء بـدون مال، كما أنهـم يقلقون مـن احتمالية فقدانه. والنـاس يناضلون بشـكل أكبر للحفاظ على مـا يخافون فقدانه أو أخذه منهـم، لذا هم يكافحون بشكل أكبر ليكتسبوا المال والثروات.

## كم تحتاج من المال؟

لعل واحدا من أصعب الأسئلة التى عليك طرحها على نفسك هو: كم تحتاج من المال؟ كم من المال تريد؟ هذان بالطبع سؤالان غاية فى الاختلاف، ولقد عانيت كثيرا مع هذين السؤالين على مدار الأعوام، وكان من الصعب جدا الإجابة عنهما.

ما مقدار المال الذى نحتاج إليه بالفعل؟ يمكنك تفحص نمط حياتك لمقارنته بالنمط الذى تتطلع إلى تحقيقه، وبمرور الأعوام عليك أن تضع فى اعتبارك التضخم وظروف التغير - ما المبلغ الذى ستحتاج إليه عندها؟

**تقاعد واحد من أعز أصدقائى "سى جيه" هو وزوجته فى عمر الـ ٤٢، وذهبا للعيش على جزيرة إيبيزا. لقد اكتشف صديقى من خلال عمله فى التأمين أن العديد من عملائه يموتون فى منتصف الأربعينات، لذا قام ببيع ممتلكاته وعمله ووظف الأموال فى الاستثمار. كان أول عامين من التقاعد رائعين، لكن بمرور عامين آخرين، بدأ الإغراء بتناول المشروبات الكحولية ينمو بداخله شيئا فشيئًا. وبتخصيص كل يوم للمتعة فحسب، أصبح الأمر مملا. وبعد هذا انحرف مسار واحد أو اثنين من استثماراته بشكل خاطئ بسبب سيطرة التضخم، على الاقتصاد، بالإضافة إلى الإنفاق ببذخ مما أدى إلى تراجع دخله بشكل مرعب.**

**وعندما وجد "سى جى" الأمر مملاً وضاق بالاحتفال والسباحة وركوب القوارب كل يوم قرر أن يقضى ستة أشهر من العام فى "أندورا" ليتزلج على الجليد. وبعد عامين من التزلج كل يوم طوال الشتاء، فقدت هذه الهواية هى الأخرى بريقها وأصبح من الأسهل له ألا يرتدى ملابس التزلج. وبعد هذا انحرفت عدة استثمارات أخرى عن مسارها كما كان متوقعاً.**

**ولاختصار القصة، اتخذ صديقى قرارا شجاعا بالعودة مرة أخرى للمملكة المتحدة واستعاد عمله مرة أخرى وهو فى عمر الـ ٥٠.**

وهناك رسالة مهمة نأخذها من هذه القصة، بالإضافة إلى أخرى أقر بعرفانى بدورها فى حياتى. أولًا: الكثير جدا من أى شىء - حتى ولو كانت أشياء جيدة - يدمر سعادتنا. ثانيا: من الصعب جدا أن نعرف مقدار المال المطلوب لتمويل أسلوب حياتنا بعد التقاعد - فنحن لا نعرف أبدا إلى متى ستستمر حياتنا، كما أن واحدة من مشاكل التقاعد أنك لن تتمكن من أخذ إجازة منه ولو ليوم واحد فحسب! ولقد وجد صديقى "سى جيه" أنه على الرغم من جمعه لمبلغ مالى لم يكن أكثر من كاف فحسب، بل إنه أيضا كان ينفقه على المتع، ومع ذلك لم يشعر بالرضا أو السعادة.

إن توازن الحياة هو الذى يحافظ على النجاح والسعادة بينما تجمع المال.

## إنفاق المال

إن مـا تنفق فيـه أموالك هو ما سيمـدك بالسعادة والبهجـة. وقد تنفق المال فـى أعمال الخـير ومساعدة الآخريـن، وقد تنفقه على ممتلـكات ومقتنيات شخصيـة، وقـد تنفقه على السفـر والإجازات، أو على الكتـب والموسيقى، أو على المسرح والسينمـا والرياضة، أو على السيارات أو حتى الطائرات، وربما تشعر بالارتياح لامتـلاكك مبلغًا كافيًا من المال متوافرًا لأى موقف "طارئ". ومهمـا كانت الأسباب، هناك قيمة ضخمـة فى جمع المال من أجل إنفاقه فى الأوجه الصحيحة.

هـل يمكن لمجرد امتلاك المال أن يشعرك بالسعـادة؟ بالطبع لا، لكن يمكن لهـذا أن يشعرك بالأمـان، وقد يمدك بتصور أفضل للذات، أو يدعم ويقوى من ثقتـك فى نفسك. ويمكن للمال أن يخلق الكثير من الخير فى هذا العالم عندما يتـم استغلاله بحكمة، كما يمكن أن يسهـم فى إيجاد سعادة ومتعة وبهجة أكبر عندمـا يتـم إنفاقه طبقا لمبادئ السعـادة الثلاثة، والتـى تم التأكيد عليها على مدار هذا الكتاب:

١. وجود شىء تتطلع إلى تحقيقه
٢. المشاركة
٣. إسعاد شخص آخر

## تكوين ثروتك

الآن، دعنـا نبـدأ عملية تكويـن الـثروة - أولًا: تطوير العقليـة الإيجابية، ثانيا: إيجاد الاستراتيجية الصحيحة.

### تطوير عقلية إيجابية من أجل جمع المال

عندمـا تتحلى بالسلوكيات الصحيحة لجمـع المال، سيصبح الأمر أهم بالنسبة

لــك مــن أية خطة لـ "الــشراء السريع" أو بما يسمى "منجـم الذهب". إن أغلب المناجم تنفد محتوياتها عند مرحلة ما، وخطط "الشراء السريع" غالبا ما تكون موجودة اليوم لكنها تختفى غدا، بينما السلوكيات الصحيحة هى أشياء لا يمكن انتزاعها أو ضياعها منك؛ فهى أشياء يمكنك استدعاؤها وقتما تحتاج إليها.

## ١. لا تتعقب المال، بل تعقب النجاح

طبق القانون القائل بـ: "لا تتعقب المال بل تعقب النجاح". ومن الغريب أنه عندما يحتــاج شخص ما إلى المال بشكل يائس ويكـون مستعدا ومصرًّا على الحصول عليه بأى شكل من الأشكال يبدو أن المال يهرب بعيدا عنه، والعكس صحيح.

وهذه أيضا صفــة من صفات المليونيرات والمليارديرات العصاميين الذى لم يسعوا وراء المال أبدا - لقد كان هدفهم هو تحقيق النجاح بأشكال عدة. وهناك أشخاص تدفعهم الرغبة لتأسيس إمبراطورية إلى الحصول على المال، وهناك آخرون تحركهم أمنية خلق حياة أفضل لأسرهم وأطفالهم.

وفــى مجال البيع، أكدت وشددت لأعوام عدة علــى الأشخاص الذين تعتمد دخولهم على العمولات بشكل أساسى على أهمية عدم السعى وراء العمولات فى حــد ذاتها؛ فعلامة تلهـف البائع التى تظهر فى عينيــه يلتقطها العميل المحتمل بسرعة رهيبة.

يجنــى أفراد المبيعــات (المعتمدة أجورهــم على العمــولات) مبالغ أكبر من المــال عندما يقدمون للعميل خدمة أو منتجاً ناجحاً يحتاج إليه بالفعل، بدلاً من الضغط عليه لشراء السلع التى ستحقق لهم أعلى عمولة.

إذن، الرسالــة هنــا أن تضع لهدفك - السبب الذى تجنــى المال من أجله - تصورا، وكيف ستنفقه فى النهاية.

تعقب المال ← تعقب المال ← تعقب المال ← المال ينفد

تعقب النجاح ← تعقب النجاح ← تعقب النجاح ← المال يلحق بالنجاح ← المال يتزايد

عند مرحلة معينة ستتوقف عن القلق بشأن المال

## ٢. أسس الحالة الذهنية الصحيحة

أسس لنفسك وجهة نظر عقلية سليمة تتعامل بها مع المال، ويعنى هذا أن تشعر بالارتياح تجاه المال.

إذا كنت تحمل مبلغًا من المال معك، كن حذرًا. افترض أنك ذاهب فى رحلة وسحبت ١٠٠٠ جنيه من البنك - قاوم الإغراء بالتباهى بمحفظتك المليئة بالنقود وأنت تدفع أجرة سيارة الأجرة أو وأنت تعطى حمّال الفندق بقشيشًا؛ لأنك إن فعلت هذا، فسيسرق منك المال، أو ستجد أن الناس من حولك يتوقعون منك الدفع لهم مقابل ما يشربونه فى المقهى.

وعندما تجمع مالا أكثر من أصدقائك المقربين أو من والديك لا تشعر بالانزعاج أو الذنب، وفى نفس الوقت عليك تجنب أى إغراء بالتفاخر والتباهى، وهذه النقطة مهمة لأن القيام بهذه الأفعال من شأنه تدمير العلاقات، ثم تدمير السعادة فى النهاية.

لقد باع واحد من أصدقائى الناجحين تجارته فى أوائل الأربعينات من عمره وتلقى عدة ملايين من الجنيهات ثمنًا لها. فى أول ثمانية أشهر بعد استلام هذا المبلغ الضخم من المال، بدأ هو وزوجته فى الشعور بالملل من التحدث باستمرار عن هذه الأموال، وفى كل مرة كنا نتقابل كانا يتحدثان عن الشىء التالى الذى بمقدورهما شراؤه أو أوجه الصرف التالية التى سينفقان فيها نقودهما، ووصل الأمر إلى درجة جعلتنى لا أحبذ الرد على مكالماتهما الهاتفية. وفى النهاية - حمدا لله - أدركا أن المال مادة مملة بالفعل للحديث عنها.

## ٣. تغلب على رثاء ذاتك

عليك إدراك أن القلق من عدم وجود المال أو من دفع الفواتير المتراكمة أو حتى المعاناة من الفقر هو حالة ذهنية ستجعلك تقع فى هذه المواقف بالفعل، وهذا الأمر يمكن علاجه بالكامل. وأنا متأكد من معرفتك لأشخاص يغرقون فى مشاعر الشفقة على أنفسهم، ومثل هؤلاء الأشخاص يشعرون بالرعب تجاه المال وجمعه، وهم يشعرون بالارتياح لاعتمادهم على الآخرين. وحتى لو امتلكوا المال تجدهم ليس لديهم أية فكرة عن طريقة استغلاله. ولعلاج هذه الحالة، أسس رغبتك بالاعتماد على نفسك والاكتفاء الذاتى، وضع لنفسك أهدافا تقودك إلى هذه الحالة.

## ٤. حدد استخدامات المال بالنسبة لك

حدد بالتفصيل ما الذى ستفعله بالمال، ويجب أن يكون هدفك المالى قائما على أهميته لتحقيق إنجازات لك أنت والآخرين، ولا تتعامل معه على أنه مجرد كمية يتم التعبير عنها ببعض الأرقام.

## ٥. تصور نفسك ومعك المال

تصور أنك معك المال بالفعل - ارسم لنفسك صورة وأنت تملك المال، وتخيل أسلوب الحياة الذى ترغب فيه وكيف ستشعر حياله، ثم حول سلوكياتك وميولك هذه إلى أموال.

## ٦. قدم التأكيدات الصحيحة

أنا متأكد أننى أثبت لك على مدار هذا الكتاب أن التأكيدات مثل "أنا غنى" أو "أنا مستقر ماديا" هى عنصر مهم جدا لتحقيق النجاح.

## تخطَّ العقبات فى سبيل جمع المال

مــن أجل جمع المال أنت تحتاج أولاً إلى التأكــد من عدم وجود معوقات أمامك، وثانيا، أن تتعلم الإستراتيجيات الأساسية لجمع المال.

### ١ . اختلط بالأشخاص المناسبين

لا تختلط باستمرار بالأشخاص غير الناجحين؛ فأنت تدرك الآن عواقب التهيئة البيئية.

### ٢ . لا تلجأ للتأكيدات السلبية

ستضمــن لك التأكيدات السلبية نتائج سلبية بالطبع. وحتى لو كان لديك نقص فــى الاموال لا تقل أبــدا: "ليس لدىَّ أى مال، أو "أنا دائما مفلس"، أو "أنا أعلم أننى لم أمتلك أى مال من قبل".

### ٣ . لا تختلق الأعذار

لا تختلــق أعذارًا على شاكلة: "هــذا مستحيل بالنسبة لى؛ فلدىَّ الكثير جدا من المسئوليــات: أسرتى، الاعتناء بوالدى ... إلــخ". لا تتعلل بأنك فِى الوظيفة غير المناسبــة، ولا تتعلل بعدم وجود وقــت كافٍ - الشخص الغنى ليس لديه ساعات أكثر مما لدى الفقير.

### ٤ . الفقر ليس فضيلة

لا تخــدع نفسك بأن هناك أية فضيلــة وراء الفقر؛ فأنا أجد أنه من غير المقبول أن يحــاول بعض علماء الاجتمــاع والصحفيين إقناعنا بفضيلــة الفقر؛ فأفضل مستقبل محتمل لهــؤلاء الفقراء هو أننا لن نهرع لمشاركتهم ظروفهم. إن هؤلاء الذيــن يعانون فى عالمنا هــذا لسبب ما من الجوع أو الحرمــان أو الاحتياج إلى المساعــدة يعتمــدون بالطبع على هــؤلاء الذى حققــوا النجاح وجمعــوا الثروة.

لـذا، كن واضحًـا وصريحًا تجاه نفسك: واعلم أنه لا توجـد فضيلة فى أن تكون مفلسا.

## ٥. كن متحمسا

تخلصـ من الفكرة التى تم زرعها على مدار أعوام من غسيل المخ بأنه من أجل جمع المال يجب أن تتمتع بمهارات معينة أو تعليم بعينه أو مؤهلات معينة أو حتى بالـذكاء. عليك استيعاب أن كل ما سبق يشكل ١٠٪ فقط من المؤهلات المطلوبة بالفعـل – أما الـ ٩٠٪ الباقية فتعـود إلى سلوكياتك وتحكمك فى ذاتك؛ فهناك الكثـير جدا من الأشخاصـ الذين يتمتعون بمواهب وإمكانـات رائعة، لكنهم لا يتمتعـون بالانضباط. ومن المهم أيضا أن تعلـم أن الفرص تتجنب أو تضيع من الأشخاصـ ذوى السلوكيـات السلبيـة. إذا كانت لديك فكـرة أو فرصة عبقرية لجمـع المال، هل ستذهـب لتتشاركها مع شخص يسخر منها أو يقلل من شأنها، أم ستخبر بها شخصا متحمسا بنفس درجة حماسك؟

## ٦. تحكم فى نفقاتك

بمـرور الوقت، لا تسمـح لظروفك أو منصبك أو غرورك بأن تتسبب فى فقرك. ودائما ما يتكرر نفس السيناريو، عندما يبدأ أحدهم فى جمع المال، تجده ينفقه ببذخ وبسرعـة. وبتزايد دخولهم لا يتحمل مثل هؤلاء الأشخاص ارتداء قميص ثمنـه ٢٥ جنيهـا؛ فهم لن يرتدوا شيئا بأقل مـن ١٢٥ جنيهًا، كما أن الحلة التى ثمنهـا ٢٠٠ جنيه لن تنفعهم علـى الإطلاق، فهم سيرتدون حلـة جديدة ثمنها ١٢٠٠ جنيـه. ومن المذهل كيفية ارتفاع مصاريـف الناس لتتلاءم مع دخولهم، وهو ما يتسبب فى أن يبقى بعضهم فقيرا كما هو.

## ٧. اقرض المال بحرص

إليك تنبيهًا آخر: إن واحدة من أقوى الطرق لتدمير علاقاتك هى إقراض المال لأقاربك أو أصدقائك أو معارفك؛ فهذا الأمر ينتهى فى أغلب الأحوال بالدموع،

لأن المدين لن يتعامل معك بنفس الجدية التى يتعامل بها مع البنك ولن يهتم كثيرا بإعادة النقود، أو أن طلبك باسترداد أموالك فى الميعاد المحدد يشعره بالاشمئزاز لمجرد أنك صديق.

إذن، حتى لو شعرت بالإغراء لتقرض شخصًا ما، لا تفعل. يمكنك أن تهب المال إذا أردت هذا، لكنك لن تنفع نفسك أو الآخرين عندما تتحول إلى مكتب للإقراض - اترك الأمر للمتخصصين فيه.

## الإستراتيجيات الصحيحة لجمع المال

إن ما فعلناه حتى الآن هو تحفيز العقل وإزاحة العقبات؛ لذا، سننطلق إلى المرحلة التالية: التطبيقات المحددة لاستراتيجيات ومبادئ جمع المال.

### ١ . *أنفق أقل مما تكسب*

لماذا ينفق الكثير من الناس أكثر مما يكسبون؟ أفضل مثال على هذا هو شخص بدأ عمله الخاص والأمور تسير على ما يرام، لكنه سرعان ما يشترى سيارة جديدة ومنزلاً جديدًا ويعيش فى بذخ ويسافر فى رحلات مكلفة - وعلى الأرجح يكون كل هذا ممولاً من قروض البنك. حتى تجمع المال أنت تحتاج إلى البدء فى إنفاق مبالغ أقل من تلك التى تكسبها، واستمر على القيام بهذا حتى تجمع الكمية التى تحتاج إليها.

ولقد وجدت أن كل من جمع مبالغ مالية قد طبق هذه النصيحة بالفعل.

### ٢ . *ادخر أولاً، وأنفق ثانيًا*

ادخر بعضًا من مالك وضعه جانبًا، فلنقل مثلا ١٠٪ من كل جنيه تكسبه. ويمكنك أن تقوم بحساباتك مع زيادة فوائد مضاعفة على الادخار، لكن عليك استيعاب مبدأ ادخار الـ ١٠٪ أولاً ثم إنفاق الباقى بعد هذا. وأغلب الناس لا يفعلون هذا؛ فهم يسددون الإيجار أو قسط الرهن أو يشترون الطعام، أو

ينفقـون المال بشكل عام على أى شىء ثم ينوون ادخار البقايا - إذا كنت عازمًا حقًا على جمع المال من الضرورى جدًا أن تدخر المال فى أول مرحلة.

## ٣. استغل أموالك لصالحك

إن المال يُزِيد نفسه بنفسه ويمكن له أن يتضاعف، لذا أسرع بنشر استثماراتك. وعلـى مدار التاريخ كانت هناك انهيارات لسـوق الأسهم كل بضعة أعوام، بدءًا مـن الانهيارات الشهيرة فـى ثلاثينيات القرن الماضى وانتهـاء بالاثنين الأسود عام ١٩٨٧، وهؤلاء الذين نجوا من حالات الكساد الضخمة تلك كانوا يستثمرون أموالهم فـى قطاعات عريضة. وعند جمع الثروة أنت لا تحتاج إلى الإبقاء على مدخراتك على شـكل أموال؛ فالاستثمار يمكن أن يتم فى التحف أو اللوحات أو الأراضـى أو مجموعات الطوابع أو السيـارات الكلاسيكية القديمة والطائرات، كمـا يمكن الاستثمار فـى الأسهم والسنـدات والذهب والصكـوك والحسابات الادخارية.

## ٤. أعد الاستثمار

إذا تم توظيـف الاستثمارات بالشكل الصحيح وكنت تعمل لمصلحتك فستجدها تمـدك بدخل، وبما أنك ما زلت داخل عمليـة جمع المال يجب ألا يتم إنفاق هذا الدخل. ويفترض أن تتم إعادة استثمار هذه الأموال الجديدة، وهو ما من شأنه الإسراع بعملية جمع المال.

## ٥. حد من خسائرك

قلل خسائرك وبسرعة! لقد كنت محظوظا للغاية بتعلمى لبعض النصائح المهمة مـن والدى الروحى "فيكتـور ليفى" - وهو رجل أعمال رائـع وعصامى عظيم، بالإضافة إلى تمتعه بشخصية جذابة يمتعك التواجد برفقتها. لقد كانت إحدى عباراته المفضلة: "حد من الخسائر". وكان إذا وجد صفقة ما على وشك الفشل أو أن استثمـارًا ما يسير بشكل خاطئ كان يتخذ قرارا ببيعه، وكان يتخلص من

أى مشروع من المحتمل أن يتحول إلى موقف سلبى.

والعديد من الناس يهدرون وقتهم وطاقتهم الجسدية والذهنية فى محاولة منهم لتحويل الخسائر إلى أرباح.

**اشترى رجل سيارة مستعملة بـ ٤٣٠٠ جنيه. وعندما عاد بها إلى المنزل لاحظ بسرعة أنها لا تعجبه، فحاول بيعها على الفور. وكان أفضل عرض تلقاه هو ٤٠٠٠ جنيه. يوما بعد يوم حاول أن يحصل على المبلغ الذى يريده من خلال الإعلانات، فكلفه الإعلان ٢١٠ جنيهات، ومع ذلك لم يجد مشتريًا بثمن ٤٣٠٠ جنيه. بعد حوالى ٨ أسابيع شعر بيأس تام، وبعد قضاء ساعات وساعات غير مثمرة أجبر على بيع السيارة بمبلغ ٣٩٠٠ جنيه. يا له من إهدار للمجهود!! فلو أنه قلل خسائره منذ البداية، فإنه كان سيحصل بالتقريب على كل ماله مرة أخرى، ثم يقوم بتركيز تفكيره وطاقته الإبداعية على محاولة تعويض الـ ٣٠٠ جنيه بشكل آخر. لكن بدلا من هذا، خسر ٤٠٠ جنيه ما بين سعر البيع وسعر الشراء، كما أنه أنفق ٢١٠ جنيهات على الإعلان، وظل فى حالة من الإحباط لمدة أسابيع.**

لذا، قلل خسائرك وامض قدما فى اتجاه التحدى أو الفرصة التالية.

## ٦. *اشتر الجودة دائما*

عندما تقوم بشراء شىء ما، حاول دائمًا أن تحصل على أعلى مستوى من الجودة. ومن المؤسف أن الأشخاص الذين لا يملكون سوى القليل يميلون إلى شراء المنتجات الرخيصة. ونحن جميعا نعرف عبارة : "أنت تحصل على ما تدفع من أجله"، وهذا هو ما يحدث فى أغلب الأحوال. إن واحدة من صفات أصحاب المال القديم أنهم هم من صقل هذا المبدأ بشرائهم لأعلى وأفضل جودة متمثلة فى ملابس وحلل وأحذية يمكنها أن تبقى من ٣٠ إلى ٤٠ عاما - يمكنك تطبيق هذا المبدأ على أغلب الممتلكات، على الرغم من أننا نحيا فى مجتمع استهلاكى للغاية.

## ٧. اختلط بالناجحين

اختلط وتعامل وتواصل مع الأشخاص الناجحين؛ فسوف ستجد أن مستوى عقلياتهم وتفكيرهم ينتقل إليك ليؤثر عليك. ومن المهم جدًّا أن تعلم أنك ستجد برفقتهم فرص جمع المال لأن عالمهم هو مكان تواجد الثروات. وغالبًا ما تدور محادثات هؤلاء الناس بشكل جزئى حول المال، ولعل هذا أحد أسباب زيادة ثراء الأشخاص الأثرياء بالفعل.

## ٨. مارس التحكم الذاتى

يبدو لى أن كل شخص ناجح قابلته فى حياتى يمارس التحكم فى ذاته بقوة على المستويين الواعى وغير الواعى. ويحتاج ادخار المال إلى السيطرة على النفس، وحتى تتمكن من جمع ثروة مالية كبيرة عليك أن تدير شئونك المالية بحرص.

## ٩. دلل نفسك من وقت لآخر

عليك أن تضع لنفسك شيئًا تتطلع إليه، وستجد أنك تجمع المال بشكل أسرع فى وجود مكافأة تنتظرك فى النهاية. إذن عليك أن تدلل نفسك بمكافأة جديرة بك فعلا.

## ١٠. ابحث عن الفرص

هناك - بالمعنى الحرفى للكلمة - آلاف الفرص لجمع المال بشكل يومى، والعديد من الناس جمعوا المال من أداء مهمة فى نهاية أمسية أو فى نهاية الأسبوع بالإضافة إلى عملهم المنتظم. ويمكنك أيضا أن تبدأ عملك الخاص بجانب وظيفتك، أو يمكنك المجازفة والتفرغ لعملك الخاص بشكل كامل. فى عملى، أقابل عددًا كبيرًا من الناس، لأسباب متعددة، تركوا العمل فى شركات كبيرة ليؤسسوا عملهم الخاص - إن فرص جمعك للمال كبيرة وليس لها حصر.

## ١١ . مثلما تعطى، سوف تأخذ

فى النهاية، هناك إستراتيجية أخيرة ومضمونة لجمع المال، وهى قانون النجاح: مـا تقدمه للحياة سيعود إليك مرة أخرى عشرة أضعافه. إذن، بينما أنت تجمع المال تخلَّ عن جزء منه، ربما لصالح قضايا خيرية مثل الإحسان.

### قائمة تذكير للجيب

- كن مدركا لقوة الشغف والحماس.

جمع المال وتنمية عقلية إيجابية:

١. لا تتعقب المال، بل تعقب النجاح.
٢. أسس الحالة الذهنية الصحيحة.
٣. تغلب على رثاء الذات.
٤. حدد استخدامات المال بالنسبة لك.
٥. تصور نفسك ومعك المال.
٦. قدم التأكيدات الصحيحة.

جمع المال وتخطى العقبات:

١. اختلط بالشخص الصحيح.
٢. لا تلجأ للتأكيدات السلبية.
٣. لا تختلق الأعذار.
٤. الفقر ليس فضيلة.
٥. كن متحمسا.
٦. تحكم فى نفقاتك.
٧. اقرض المال بحرص.

جمع المال وتطوير الاستراتيجيات الصحيحة:

١. أنفق أقل مما تكسب.
٢. ادخر أولًا، وأنفق ثانيا.
٣. استغل أموالك لصالحك.
٤. أعد الاستثمار.
٥. استأصل خسائرك.
٦. اشتر الجودة دائما.
٧. اختلط بالناجحين.
٨. مارس التحكم فى الذات.
٩. دلل نفسك من وقت لآخر.
١٠. ابحث عن الفرص.
١١. مثلما تعطى، سوف تأخذ.

## كلمات حكيمة

*"يجب ألا تكون غايتنا الوحيدة فى الحياة هى تحقيق الثراء،*
*بل يجب أن تكون إثراء العالم".*

بى. سى. فوربس

***"لا يمكنك تقدير التواصل والاتصال بقيمة مادية، لكنك ستخسر ثروة ضخمة مع ذلك بدونهما" .***

شيفيندو آجارول - الرئيس التنفيذى لشركة "صن رايز" المحدودة للتواصل والاتصالات

***"إنه أحد كتب "دينى" حقا: تسهل قراءته، ومع ذلك فإنه عبقرى ونصائحه منطقية وسليمة" .***

طونى لوك مدير إدارة ليرنينج مانجمنت سليوشنز المحدودة

التواصل

للفوز

- وصل رسالتك بفاعلية
- اترك انطباعًا عظيمًا
- تواصل بشكل مؤثر وجذاب

ريتشارد دينى

مؤلف كتاب " البيع للفوز" الذى

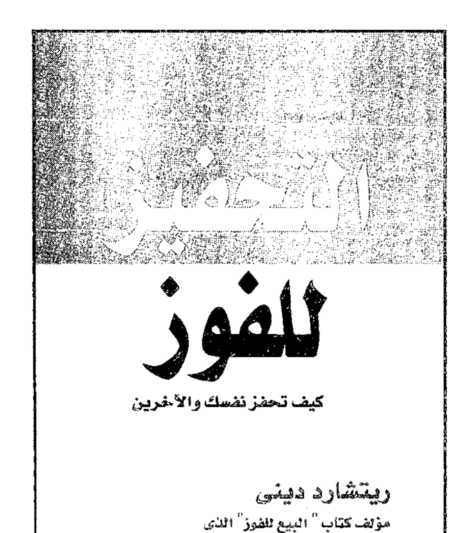
تصدر قائمة أفضل الكتب مبيعًا

***"هذا كتاب واقعى رائع وملىء بالأفكار العملية" .***

ديان مارتين - مدير إدارة، سيليكت أبوينتمنت

***"قبل إعطاء أى شخص مسئولية إدارة وقيادة الآخرين، يجب أن يقرأ هذا الكتاب" .***

هنرى بيتمان - الرئيس التنفيذى لمجموعة "تريبال"



*"كتاب رائع ـ لقد ابتعنا منه ٤٠٠ نسخة لرجال التسويق في شركتنا".*

آلان جونز ـ من شركة تي إن تي إكسبريس المحدودة ـ المملكة المتحدة

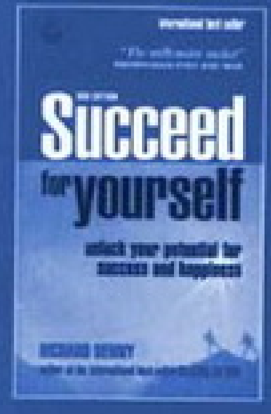
البيع

للفوز

"أفضل كتاب تم تأليفه عن البيع"

ريتشارد ديني

"أستاذ فن البيع المحترف"




"يعتبر ريتشارد دينى أستاذاً فى فن التحفيز. إذا قرأت هذا الكتاب، ستتغير حياتك على الأرجح بسببه، فأنا لم أكن لأصل لما أنا عليه اليوم بدون عون من ريتشارد دينى".

"روزماري كونلي" الخبيرة البريطانية الرائدة في مجال التغذية واللياقة

"تتزاحم النصائح المنطقية السلسة فى كل صفحة من صفحات هذا الكتاب حول كيفية تحويل الأحلام إلى أهداف ثم تحويل هذه الأهداف إلى نجاحات".

"روجر بلاك" حاصل على ماجستير إدارة الأعمال والاقتصاد وحائز على ميدالية أوليمبية ومتحدث ناجح فى مجال التحفيز

"إن وسائله تقدم صفوة مختارة من النصائح العملية المجربة".

مجلة كوزموبوليتان

ما تعريفك للنجاح؟ قد يكون بالنسبة لأحدهم هو جمع أول مليون. أما بالنسبة لشخص آخر فقد يكون النجاح هو جعل حياته العاطفية آمنة مستقرة.

ومهما كان معنى النجاح بالنسبة لك سيشرح لك ريتشارد دينى فى هذه الطبعة الثالثة للكتاب كيف يمكنك تحقيق أهم رغباتك لتصل إلى معنى النجاح من منظورك أنت.

مع مجموعة من النصائح المنطقية والأفكار المحفزة سيأخذك هذا الكتاب فى رحلة لاستكشاف الذات عن طريق شرح كيفية:

- الإيمان بذاتك؛
- وضع الأهداف والوصول إليها؛
- تخطى الإخفاقات والرفض؛
- تحفيز الذات إلى أقصى درجة؛
- إيجاد السعادة فى المنزل والعمل.



**ريتشارد دينى:** هو واحد من كبار خبراء المملكة المتحدة فى مجال التدريب على المبيعات والإدارة والتنمية الشخصية. وبصفته رئيس مجلس إدارة مجموعة ريتشارد دينى فهو يدعى باستمرار لإلقاء المحاضرات والتحدث فى مؤتمرات واجتماعات لشركات فى جميع أنحاء العالم. وكتب "دينى" كلها، بما فيها "البيع للفوز"، "التحفيز للفوز"، "التواصل للفوز" والتى تم نشرها جميعًا فى دار "كوجان بيدج" للنشر - حققت مستوى مبيعات عالميًا وتمت ترجمتها إلى أكثر من ٢٠ لغة.

